

XVI legislatura

**Proposta di regolamento del
Parlamento europeo e del Consiglio
relativo a un diritto comune europeo
della vendita (COM (2011) 635 def.,
dell'11 ottobre 2011)**

n. 77/DN
16 novembre 2011



servizio affari
internazionali
del Senato

ufficio dei rapporti
con le istituzioni
dell'Unione europea

**Unione
Europea**

Senato della Repubblica
Servizio affari internazionali
Ufficio per i rapporti con le istituzioni dell'Unione europea

XVI legislatura

Proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio relativo a un diritto comune europeo della vendita (COM (2011) 635 def., dell'11 ottobre 2011)

Dossier n. 77/DN
16 novembre 2011

a cura di Davide Capuano
ha collaborato Francesco Meucci

XVI Legislatura
Dossier

Servizio affari internazionali

Direttore

...

*Consigliere parlamentare
Rappresentante permanente del Senato
presso l'Unione Europea*
Beatrice Gianani _0032 2 284 2297

*Segretario parlamentare
Documentarista*
Federico Pommier Vincelli

_3542

Segreteria

Grazia Fagiolini
Simona Petrucci

Fax 06 6706_4336

_2989

_3666

Ufficio dei Rapporti con gli Organismi Internazionali

(Assemblee Nato e Ueo) fax 06 6706_4807

Consigliere parlamentare capo ufficio
Alessandra Lai

_2969

Segretario parlamentare Documentarista
Elena Di Pancrazio

_3882

Coadiutori parlamentari
Nadia Quadrelli
Laura E. Tabladini
Monica Delli Priscoli

_2653

_3428

_4707

Ufficio per le Relazioni Interparlamentari

(Assemblee Consiglio d'Europa, Osce, Ince)
fax 06 6865635

Consigliere parlamentare capo ufficio
Stefano Filippone Thaulero

_3652

Segretario parlamentare Documentarista
Giuseppe Trezza

_3478

Coadiutori parlamentari
Daniela Farneti
Antonella Usiello

_2884

_4611

Ufficio dei Rapporti con le Istituzioni dell'Unione Europea

Segreteria

_2891

fax 06 6706_3677

Consigliere parlamentare capo ufficio
Roberta d'Addio

_2027

Consigliere
Davide A. Capuano
Raissa Teodori

_3477

_2405

Segretari parlamentari Documentaristi

Patrizia Borgna

_2359

Luca Briasco

_3581

Antonella Colmignoli

_4986

Viviana Di Felice

_3761

Laura Lo Prato

_3992

Coadiutori parlamentari

Antonina Celi

_4695

Silvia Perrella

_2873

Antonia Salera

_3414

Unità Operativa Attività di traduzione e interpretariato

fax. 06 6706 4336

*Segretario parlamentare
Interprete Coordinatore*

Paola Talevi

_2482

Coadiutore parlamentare

Adele Scarpelli

_4529

Segretari parlamentari Interpreti

Patrizia Mauracher

_3397

Claudio Olmeda

_3416

Cristina Sabatini

_2571

Angela Scaramuzzi

_3417

INDICE

Nota introduttiva	Pag.	i
Proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio relativo a un diritto comune europeo della vendita (COM (2011) 635 def., dell'11 ottobre 2011)	“	1
Documento di lavoro dei servizi della Commissione: Sintesi della valutazione d'impatto che accompagna il documento “Proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio relativo a un diritto comune europeo della vendita” (SEC (2011) 1166 def., dell'11 ottobre 2011)	“	121
Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni: Un diritto comune europeo della vendita per agevolare le transazioni commerciali transfrontaliere nel mercato unico (COM (2011) 636 def., dell'11 ottobre 2011)	“	131
Libro verde della Commissione sulle opzioni possibili in vista di un diritto europeo dei contratti per i consumatori e le imprese (COM (2010) 348 def., del 1° luglio 2010)	“	145
Risoluzione del Parlamento europeo, dell'8 giugno 2011, sulle opzioni possibili in vista di un diritto europeo dei contratti per i consumatori e le imprese	“	159
Ministero della Giustizia - Dipartimento per gli affari di giustizia, Direzione generale della giustizia civile: Risposte a Libro verde della Commissione sulle opzioni possibili in vista di un diritto europeo dei contratti per i consumatori e le imprese	“	169
Regolamento (CE) n. 593/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 giugno 2008, sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (Roma I)	“	175
Una nuova strategia per il Mercato unico al servizio dell'economia e della società europea - Rapporto al Presidente della Commissione europea, José Manuel Barroso, di Mario Monti (9 maggio 2010) - estratto	“	187
Consiglio Giustizia e Affari interni (Lussemburgo, 27 - 28 ottobre 2011) - estratto (in lingua inglese)	“	193

NOTA ILLUSTRATIVA

La proposta di regolamento COM(2011) 635, dell'11 ottobre 2011 prevede l'istituzione di un **diritto comune europeo della vendita**¹. Essa armonizza il diritto dei contratti degli Stati membri, non già imponendo modifiche ai diritti nazionali in vigore, ma creando nell'ordinamento giuridico di ciascuno Stato membro un secondo regime di diritto dei contratti, che sarà identico in tutta l'Unione e coesisterà con le norme vigenti di diritto nazionale dei contratti. Il diritto comune europeo della vendita si applicherà ai contratti transfrontalieri su base volontaria e per accordo espresso delle parti. Tale iniziativa, secondo la Commissione europea, è necessaria a raggiungere **l'obiettivo generale di migliorare l'instaurazione e il funzionamento del mercato interno** facilitando l'espansione degli scambi transfrontalieri per le imprese e gli acquisti transfrontalieri per i consumatori.

Nel quadro della strategia "Europa 2020", la Commissione si sta adoperando per eliminare gli ostacoli al mercato unico e rilanciare la ripresa economica, anche avanzando verso un diritto europeo dei contratti. In particolare, nel luglio 2010 con la pubblicazione del "Libro verde sulle opzioni possibili in vista di un diritto europeo dei contratti per i consumatori e le imprese"², la Commissione europea ha avviato una consultazione pubblica, conclusasi il 31 gennaio 2011, da cui ha ricevuto 320 risposte³. Successivamente, l'8 giugno 2011 il Parlamento europeo ha adottato una risoluzione, esprimendosi a favore di uno strumento facoltativo di diritto europeo dei contratti⁴. Infine, da un'analisi comparativa dell'impatto delle opzioni proposte, l'istituzione di un regime uniforme facoltativo di diritto comune europeo della vendita è risultata essere l'azione più proporzionata in relazione agli obiettivi strategici da raggiungere⁵.

Per quanto riguarda l'attuale quadro giuridico nell'Unione europea, è opportuno ricordare le **rilevanti divergenze che sussistono fra i diritti dei contratti degli Stati membri**. L'esistenza di 27 corpus normativi nazionali diversi può comportare costi di transazione aggiuntivi, incertezza giuridica per le imprese e mancanza di fiducia dei consumatori.

Al fine di migliorare la certezza del diritto nelle transazioni transfrontaliere, l'Unione europea ha elaborato norme uniformi sui conflitti di leggi. Il **regolamento Roma I** sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali consente alle parti del contratto di scegliere la legge che lo regola e di

¹ In allegato.

² COM(2010) 348 del 1° luglio 2010, in allegato.

³ Tra esse figura anche la risposta del Ministero della Giustizia, riportata in allegato.

⁴ 2011/2013(INI) dell'8 giugno 2011, in allegato.

⁵ Sintesi della valutazione d'impatto, SEC(2011) 1166 dell'11 ottobre 2011, in allegato.

determinare quale sia la legge applicabile in assenza di una scelta in tal senso⁶. Tuttavia, per loro natura, le norme sui conflitti di leggi non possono rimuovere le divergenze tra diritti sostanziali dei contratti; esse permettono unicamente di determinare quale sia il diritto sostanziale nazionale che si applica ad un'operazione commerciale transfrontaliera nel caso in cui diversi diritti nazionali siano potenzialmente applicabili. Più in particolare, il contratto di vendita concluso da un consumatore è regolato dalla legge di residenza abituale dello stesso (art. 6, par. 1, del regolamento Roma I); la tutela del consumatore è rafforzata nel paragrafo successivo quando, anche nei casi di legge liberamente scelta dalle parti, si impone ai professionisti che dirigono la propria attività verso il paese di residenza del consumatore di conformarsi al livello inderogabile di tutela del consumatore che vige nel paese di residenza di quest'ultimo. Per tutti gli altri contratti di vendita, invece, si applica la legge del paese nel quale il venditore ha la residenza abituale (art. 4, par. 1, lett. a).

Relativamente alle norme di diritto sostanziale, l'Unione europea ha iniziato a disciplinare il settore adottando direttive di armonizzazione minima in alcune materie specifiche. La **direttiva sui diritti dei consumatori**⁷, di recente adozione, prevede l'armonizzazione completa per quanto concerne l'informativa precontrattuale da fornire al consumatore, il diritto di recesso del consumatore nei contratti a distanza e nei contratti negoziati fuori dei locali commerciali e alcuni aspetti della consegna dei beni e del passaggio del rischio. Nei contratti tra imprese, l'azione dell'UE ha avuto un impatto minore limitandosi a disciplinare la materia della lotta contro i ritardi di pagamento con la fissazione di norme sui tassi d'interesse minimi⁸. A livello internazionale, la convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di merci, che si applica ogniqualvolta le parti non abbiano optato per una legge specifica, regola alcuni aspetti dei contratti di vendita di beni tralasciandone altri importanti come i vizi del consenso, le clausole abusive e la prescrizione. Detta convenzione, si ricorda, non è stata firmata da Regno Unito, Irlanda, Portogallo e Malta.

Tale cornice giuridica costituisce un ostacolo per chi, professionista o consumatore, intenda effettuare scambi transfrontalieri nel mercato comune.

⁶ Regolamento (CE) n. 593/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 giugno 2008, sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (Roma I), in allegato.

⁷ Il 10 ottobre 2011 il Consiglio dell'UE ha adottato il testo della direttiva sui diritti dei consumatori, PE-CONS 26/11. Il testo della direttiva è rimasto inalterato rispetto a quello proposto dal Parlamento Europeo lo scorso 23 giugno 2011 (Direttiva sui diritti dei consumatori, recante modifica della direttiva 93/13/CEE del Consiglio e della direttiva 1999/44/CE del Parlamento europeo e del Consiglio e che abroga la direttiva 85/577/CEE del Consiglio e la direttiva 97/7/CE del Parlamento europeo e del Consiglio).

⁸ Direttiva 2011/7/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 16 febbraio 2011, relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali (rifusione).

Secondo indagini Eurobarometro riportate dalla Commissione europea, attualmente il 44% degli europei sostiene di non comprare all'estero perché dubita che i propri diritti siano tutelati, mentre il 55% delle imprese d'esportazione individua nella diversità fra i diritti dei contratti uno degli ostacoli principali alle vendite oltrefrontiera. Si spiega così come **solo il 9,3% delle imprese europee che commerciano in beni vende oltrefrontiera**, rinunciando ogni anno a un business transfrontaliero stimato in almeno 26 miliardi di euro. Le piccole e medie imprese, ovvero il 99% di tutte le imprese dell'Unione, sono oltremodo penalizzate poiché mancano delle competenze giuridiche necessarie per operare con sistemi giuridici nazionali diversi. Per una PMI essere presente su più mercati stranieri comporta costi particolarmente alti in proporzione al suo giro d'affari. Allo stesso modo risulta che solo il 7% dei consumatori compra online in un altro Stato membro, rispetto al 33% che invece acquista su Internet nel proprio paese.

Con la proposta in oggetto, la Commissione europea contribuisce alla **semplificazione del settore**. Un secondo regime facoltativo di diritto dei contratti ha infatti il vantaggio di consentire alle parti di ricorrere a un corpus unico di norme di diritto dei contratti in tutta l'Unione europea, senza con ciò sostituire i diritti nazionali dei contratti. Questo corpus autonomo e uniforme solleverebbe quindi i professionisti dall'inconveniente di reperire leggi nazionali diverse, riducendo i costi di transazione per le imprese che desiderano vendere oltre frontiera e favorendo le PMI ad espandersi in nuovi mercati.

Un'offerta transfrontaliera più ampia porterà benefici ai consumatori garantendo una maggiore concorrenza e quindi una più vasta scelta di prodotti a prezzi inferiori. Elemento chiave del diritto comune europeo della vendita è l'identico **livello elevato di protezione dei consumatori**. Il consumatore, dopo aver prestato il proprio consenso alla scelta del diritto comune europeo con dichiarazione esplicita (*art. 8*) sarà libero, ad esempio, di scegliere i rimedi nel caso di un articolo difettoso. Il consumatore avrà infatti la possibilità di risolvere il contratto o di chiedere la sostituzione o la riparazione dell'articolo o una riduzione di prezzo. Attualmente, la stragrande maggioranza dei consumatori dell'UE non gode di tanta libertà di scelta. Un grado così elevato di tutela infonderà al consumatore, secondo la Commissione europea, la fiducia necessaria per acquistare prodotti in altri paesi dell'UE. L'*allegato I*, contenente il testo del diritto comune europeo della vendita, pur affermando il principio della libertà contrattuale, contiene **numerose norme imperative di salvaguardia cui le parti non possono derogare a danno del consumatore**. In considerazione, quindi, dell'elevato livello di protezione del consumatore garantito dal diritto comune europeo della vendita, nelle transazioni tra imprese e consumatori non sarà più necessario identificare le norme imperative a tutela del consumatore prescritte dalla legge del paese di residenza abituale del consumatore.

Al fine di ridurre i costi di transazione e di garantire nel contempo un livello elevato di certezza giuridica nei contratti di vendita transfrontalieri, la Commissione europea propone la possibilità per gli operatori economici di applicare il diritto comune europeo della vendita (*art. 1*), ossia **un 28° regime di diritto dei contratti che si affiancherebbe ai regimi giuridici dei 27 Stati membri**, senza sostituirli⁹. Il diritto comune europeo della vendita si configura come “secondo regime” di diritto contrattuale, identico in ogni Stato membro e comune all’intera Unione europea. Si tratta altresì di un **regime facoltativo** (*art. 3*) che si applica ai **contratti di vendita di beni, fornitura di contenuti digitali e prestazione di servizi connessi** come l’installazione e la riparazione (*art. 5*).

Per quanto concerne il campo di applicazione territoriale e personale del regolamento, gli *artt. 4 e 7* limitano il regime in oggetto ai **contratti transfrontalieri tra imprese e consumatori e tra imprese in cui almeno una delle parti è una PMI**, che corrisponde cioè ai requisiti di cui alla raccomandazione 2003/361 della Commissione europea relativa alla definizione delle microimprese, piccole e medie imprese¹⁰. La proposta, infatti, si concentra sulle situazioni transfrontaliere che presentano problemi di costi di transazione aggiuntivi e di complessità giuridica. Il diritto comune europeo non può quindi fungere da sostituto generale del previgente diritto nazionale dei contratti. Si segnala, peraltro, che la proposta fa salva la possibilità per gli Stati membri di rendere applicabile il diritto comune europeo della vendita anche ai contratti puramente nazionali e ai contratti fra professionisti in cui nessuna parte è una PMI (*art. 13*). Tale opzione necessita di un atto legislativo che tuttavia può essere adottato in qualsiasi momento successivo all’entrata in vigore del regolamento.

Trattasi altresì di un corpus completo di norme che ricomprende disposizioni che regolano questioni di diritto contrattuale di rilevanza pratica durante **l’intero ciclo di vita dei contratti transfrontalieri**. L’*allegato I* affronta questioni attinenti ai diritti e obbligazioni delle parti e ai rimedi contro l’inadempimento, agli obblighi di informativa precontrattuale, alla conclusione del contratto (compresi i requisiti di forma), al diritto di recesso e ai relativi effetti, alla nullità risultante da errore, frode o iniquo sfruttamento,

⁹ Si veda il rapporto di Mario Monti al Presidente della Commissione europea "Una nuova strategia per il mercato unico", del 9 maggio 2010, estratto in allegato. “*Il vantaggio del 28° regime è che moltiplica le possibilità per imprese e cittadini attivi nel mercato unico: se questo è il loro principale orizzonte, possono optare per un quadro standard e unico valido in tutti gli Stati membri. [...] Bisognerebbe [...] esaminarlo meglio [...] nell’ambito dei contratti commerciali, nel cui ambito un quadro di riferimento per i contratti commerciali potrebbe rimuovere gli ostacoli che impediscono le operazioni transnazionali*”.

¹⁰ GU L 124 del 20 maggio 2003, pag. 36. Secondo l’art. 2 dell’allegato alla raccomandazione, “[l]a categoria delle microimprese, delle piccole imprese e delle medie imprese (PMI) è costituita da imprese che occupano meno di 250 persone, il cui fatturato annuo non supera i 50 milioni di EUR oppure il cui totale di bilancio annuo non supera i 43 milioni di EUR”.

all'interpretazione, al contenuto e agli effetti del contratto, alla valutazione e agli effetti del carattere abusivo delle clausole contrattuali, alla restituzione a seguito dell'annullamento e della risoluzione, nonché alla prescrizione. Se le parti avranno convenuto di applicare il diritto comune europeo della vendita, per tali aspetti, rientranti nel campo di applicazione del regime comune dei contratti, non sarà possibile applicare nessun'altra norma nazionale. La scelta di avvalersi del diritto comune europeo della vendita sarà operata fra due rami distinti del diritto della vendita all'interno dello stesso ordinamento nazionale e non equivale pertanto, né deve essere confusa con la scelta della legge applicabile ai sensi del diritto internazionale privato. D'altro canto, poiché il diritto comune europeo della vendita non disciplinerà ogni singolo aspetto del contratto (come l'illegalità del contratto o la rappresentanza), le norme della legge nazionale dello Stato membro applicabile ai sensi del regolamento Roma I continueranno a regolarne gli aspetti residui.

A mero fine descrittivo, l'*allegato I* disciplina in 18 capi i vari aspetti del diritto comune della vendita. Essi sono: Principi generali e applicazione (*capo 1*); Informazioni precontrattuali (*capo 2*); Conclusione del contratto (*capo 3*); Diritto di recesso nei contratti a distanza e nei contratti negoziati fuori dei locali commerciali conclusi tra professionisti e consumatori (*capo 4*); Vizi del consenso (*capo 5*); Interpretazione (*capo 6*); Contenuto ed effetti (*capo 7*); Clausole abusive (*capo 8*); Disposizioni generali (*capo 9*); Obbligazioni del venditore (*capo 10*); Rimedi esperibili dal compratore (*capo 11*); Obbligazioni del compratore (*capo 12*); Rimedi esperibili dal venditore (*capo 13*); Passaggio del rischio (*capo 14*); Obbligazioni e rimedi delle parti (*capo 15*); Risarcimento del danno e interessi (*capo 16*); Restituzione (*capo 17*); Prescrizione (*capo 18*).

x x x

La Commissione europea basa la proposta in oggetto sull'**articolo 114 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea** (TFUE), ai sensi del quale il "Parlamento europeo e il Consiglio [...] adottano le misure relative al ravvicinamento delle disposizioni legislative, regolamentari ed amministrative degli Stati membri che hanno per oggetto l'instaurazione ed il funzionamento del mercato interno". L'iniziativa infatti intende eliminare gli ostacoli all'esercizio delle libertà fondamentali derivanti dalle differenze tra i diritti nazionali, in particolare dai costi di transazione aggiuntivi, dalla complessità giuridica percepita dai professionisti e dalla mancanza di fiducia nei propri diritti espressa dai consumatori che acquistano da un altro paese UE.

Secondo la Commissione europea, la proposta in oggetto è **conforme al principio di sussidiarietà**: poiché la proposta mira a promuovere il corretto funzionamento del mercato interno istituendo un corpus uniforme di norme di diritto dei contratti, solo un'azione a livello dell'Unione europea consentirà di adottare un regime uniformemente applicabile in tutto il mercato unico. Tale obiettivo, di dimensione transnazionale, non può essere realizzato in misura sufficiente con iniziative unilaterali degli Stati membri, i quali non riuscirebbero ad eliminare i costi derivanti dalle differenze dei diritti nazionali dei contratti. L'Unione europea, invece, si trova nella posizione migliore per risolvere i problemi posti dalla frammentazione giuridica.

Per quanto riguarda il **principio di proporzionalità**, tenendo conto dell'incidenza economica sugli Stati membri riportato nella valutazione d'impatto, la proposta di direttiva è ritenuta dalla Commissione europea congrua agli obiettivi che intende perseguire. Il campo di applicazione della proposta è limitato alla transazioni transfrontaliere tra imprese di cui almeno una sia PMI e transazioni tra imprese e consumatori. Si ritiene infatti che **per quanto riguarda i contratti tra singoli individui e i contratti tra professionisti nessuno dei quali sia una PMI non sembra sussistere l'esigenza di un'azione dell'UE**. La proposta è proporzionata poiché, rispetto alle altre soluzioni possibili esaminate nella valutazione d'impatto, **il diritto comune europeo della vendita ha natura facoltativa e volontaria**. Ciò significa che si applica se sussiste un accordo tra le parti che lo ritengono entrambe vantaggioso per una determinata transazione transfrontaliera. È necessario altresì ricordare che gli esportatori che decidono di avvalersi del diritto comune europeo della vendita dovranno all'inizio sostenere alcuni costi amministrativi. Tali costi, secondo l'analisi della Commissione, sarebbero però nettamente inferiori ai risparmi che le imprese otterrebbero applicando il diritto comune europeo. Inoltre, le imprese che operano sul mercato nazionale o decidono di non avvalersi, nelle loro esportazioni, del diritto comune europeo della vendita non dovranno sostenere alcun costo in quanto tale opzione non li riguarderebbe.

Da segnalare, infine, che la proposta è stata esaminata nell'ultimo **Consiglio Giustizia e affari interni del 27 e 28 ottobre 2011**¹¹. In questa sede, i principali aspetti oggetto di discussione hanno riguardato la base giuridica, il livello di protezione dei consumatori e i rischi di sovrapposizione del nuovo regime giuridico negli ordinamenti giuridici nazionali. Secondo fonti di stampa¹², alcuni Stati membri, ivi compresa l'Italia, hanno espresso perplessità rispetto alla

¹¹ Comunicato stampa del Consiglio Giustizia e affari interni del 27 e 28 ottobre 2011, estratto in allegato (in lingua inglese).

¹² Agence Europe, Bulletin Quotidien Europe 10485 del 29 ottobre 2011.

maggior complessità che i sistemi giudiziari dovranno gestire in seguito all'introduzione del diritto comune europeo della vendita.



COMMISSIONE EUROPEA

Bruxelles, 11.10.2011
COM(2011) 635 definitivo

2011/0284 (COD)

Proposta di

REGOLAMENTO DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO

relativo a un diritto comune europeo della vendita

{SEC(2011) 1165 definitivo}

{SEC(2011) 1166 definitivo}

RELAZIONE

1. CONTESTO DELLA PROPOSTA

- Motivazione e obiettivi della proposta

Il sussistere di differenze tra i singoli diritti dei contratti degli Stati membri è un ostacolo per chi, professionista o consumatore, intenda effettuare scambi transfrontalieri nel mercato interno. Proprio a causa di questi ostacoli i professionisti, in particolare le piccole e medie imprese (PMI), esitano a lanciarsi nel commercio transfrontaliero e ad espandersi su nuovi mercati e i consumatori non riescono ad accedere ai prodotti offerti in altri Stati membri.

Attualmente solo un professionista dell'Unione su dieci nel settore della vendita dei beni esporta all'interno dell'Unione e per lo più solo in pochi Stati membri. Gli ostacoli legati al diritto dei contratti sono uno dei principali fattori responsabili di questa situazione. Secondo sondaggi¹, nel classificare gli ostacoli agli scambi transfrontalieri, ossia la normativa tributaria, gli oneri amministrativi, le difficoltà di consegna, la lingua e la cultura, i professionisti collocano al primo posto gli ostacoli legati al diritto dei contratti.

La necessità per i professionisti di adeguarsi ai diversi diritti nazionali dei contratti applicabili alle transazioni transfrontaliere rende queste operazioni più complesse e costose di quelle nazionali, sia tra imprese (*business to business*) che tra imprese e consumatori (*business to consumer*).

Rispetto alle situazioni nazionali, le situazioni transfrontaliere di norma comportano costi aggiuntivi a carico dei professionisti, connessi alla difficoltà di reperire le norme straniere applicabili, alla consulenza legale, alla necessità di negoziare la legge applicabile nelle transazioni tra imprese e di adeguare i contratti ai requisiti della legge del consumatore nelle transazioni tra un'impresa e un consumatore.

Nelle transazioni transfrontaliere tra imprese e consumatori notevole è l'incidenza dei costi legati al diritto dei contratti e degli ostacoli giuridici indotti dalla diversità delle norme imperative nazionali a tutela del consumatore. Ai sensi dell'articolo 6 del regolamento (CE) n. 593/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 giugno 2008, sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (Roma I)², il professionista che dirige le sue attività verso consumatori residenti in un altro Stato membro deve conformarsi al diritto dei contratti di tale Stato membro. Se però le parti hanno scelto un'altra legge applicabile ma le norme imperative a tutela del consumatore dello Stato membro del consumatore prevedono un livello di protezione più elevato, è d'obbligo rispettare tali norme. Il professionista pertanto deve prima accertare se la legge dello Stato membro di residenza abituale del consumatore prevede un livello di protezione più elevato, quindi deve garantire che il contratto ne rispetti i requisiti. L'armonizzazione esistente del diritto del consumo a livello dell'Unione ha sortito un certo ravvicinamento in alcuni settori, tuttavia tra i diritti degli Stati membri permangono differenze sostanziali. Nel commercio elettronico il professionista si trova poi a sostenere ancora altri

¹ Eurobarometro 320 sul diritto europeo dei contratti nelle transazioni fra imprese, 2011, pag. 15 e Eurobarometro 321 sul diritto europeo dei contratti nelle transazioni fra imprese e consumatori, 2011, pag. 19.

² GU L 177 del 4.7.2008, pag. 6.

costi legati al diritto dei contratti, dovendo adeguare il suo sito web ai requisiti di legge di ciascuno Stato membro verso cui dirige le attività.

Nelle transazioni transfrontaliere tra professionisti le parti non sono soggette alle stesse restrizioni sulla legge applicabile, eppure l'impatto economico del dover negoziare e applicare una legge straniera è comunque elevato. L'onere di avere a che fare con più leggi nazionali è gravoso soprattutto per le PMI. Nei rapporti con imprese più grandi, le PMI di solito devono acconsentire ad applicare la legge del partner commerciale, sopportare i costi necessari per informarsi sul contenuto di tale legge straniera e conformarvisi. Nei contratti tra PMI l'esigenza di negoziare la legge applicabile rappresenta un ostacolo significativo agli scambi transfrontalieri. In entrambi i tipi di contratti (tra imprese e tra imprese e consumatori) i costi aggiuntivi per le PMI possono essere addirittura sproporzionati al valore della transazione.

I costi poi aumentano proporzionalmente al numero di Stati membri in cui il professionista esporta: più sono i paesi, più quello sarà incline a vedere nelle differenze del diritto dei contratti un ostacolo agli scambi. Le PMI sono particolarmente svantaggiate: minore il fatturato, maggiore la quota dei costi di transazione.

Negli scambi transfrontalieri i professionisti sono inoltre alle prese con una maggiore complessità giuridica rispetto agli scambi nazionali, in quanto spesso hanno a che fare con diritti molteplici dalle caratteristiche divergenti.

Avere a che fare con leggi straniere rende le operazioni transfrontaliere ancora più complesse. Secondo i professionisti, la difficoltà di informarsi sulle disposizioni del diritto dei contratti straniero è il primo ostacolo alle transazioni tra imprese e consumatori e il terzo ostacolo alle transazioni tra imprese³. La complessità giuridica aumenta se i paesi hanno un sistema giuridico sostanzialmente diverso; al contrario, è empiricamente provato che gli scambi bilaterali tra paesi con sistemi giuridici di origine comune sono molto più intensi degli scambi tra due paesi privi di tale comunanza⁴.

Pertanto, le differenze tra i diritti dei contratti, i costi di transazione aggiuntivi e la conseguente complessità delle transazioni transfrontaliere dissuadono un numero considerevole di professionisti, soprattutto PMI, dall'espandersi su mercati di altri Stati membri. Le differenze poi limitano la concorrenza nel mercato interno. Ogni anno il valore degli scambi tra Stati membri cui si è rinunciato per il semplice motivo della diversità dei diritti dei contratti è pari a circa dieci miliardi di euro.

Le occasioni perse nel commercio transfrontaliero hanno inoltre ripercussioni negative sui consumatori europei. Meno intensi sono gli scambi, minori le importazioni e la concorrenza tra professionisti. Le conseguenze sono una scelta più limitata di prodotti sul mercato del consumatore e un prezzo superiore.

³ Eurobarometro 320 sul diritto europeo dei contratti nelle transazioni fra imprese, 2011, pag. 15 e Eurobarometro 321 sul diritto europeo dei contratti nelle transazioni fra imprese e consumatori, 2011, pag. 19.

⁴ A. Turrini e T. Van Ypersele, "Traders, courts and the border effect puzzle", *Regional Science and Urban Economics*, vol. 40, 2010, pag. 82: "Analysing international trade across OECD countries we show that controlling for countries specific factors, distance, the presence of common border and common language [...], similar legal systems have a significant impact on trade [...]. If two countries share common origins for their legal system, on average they exhibit trade flows 40% larger."

Acquistare all'estero può presentare il vantaggio economico sostanziale di disporre di un'offerta maggiore e migliore, eppure la maggior parte dei consumatori europei continua a fare acquisti solo sul mercato nazionale. Una delle cause fondamentali è l'incertezza che spesso suscita nei consumatori la diversità dei diritti nazionali, quanto ai diritti di cui godono nelle situazioni transfrontaliere. Ad esempio, una delle preoccupazioni principali dei consumatori riguarda i rimedi disponibili nell'ipotesi che il prodotto acquistato da un professionista di un altro Stato Membro non sia conforme al contratto. Molti consumatori evitano pertanto di fare acquisti fuori del mercato nazionale lasciandosi così sfuggire occasioni sul mercato interno, in quanto spesso, in un altro Stato membro, si possono trovare migliori offerte in termini di qualità e prezzo.

Il commercio elettronico facilita la ricerca di offerte e il confronto dei prezzi e di altre condizioni a prescindere dal luogo in cui è stabilito il professionista. Tuttavia, quando il consumatore cerca di fare ordinazioni presso un'azienda di un altro Stato membro spesso si scontra con la pratica commerciale del rifiuto di vendere, giustificata di solito dalla diversità fra i diritti dei contratti.

Obiettivo generale della proposta è migliorare l'instaurazione e il funzionamento del mercato interno facilitando l'espansione degli scambi transfrontalieri per le imprese e gli acquisti transfrontalieri per i consumatori. Questo obiettivo può essere conseguito con un corpus autonomo e uniforme di norme di diritto dei contratti, comprensivo di norme a tutela del consumatore – il diritto comune europeo della vendita – da considerarsi alla stregua di un secondo regime di diritto dei contratti nell'ambito dell'ordinamento nazionale di ciascuno Stato membro.

I professionisti avranno così la possibilità di applicare il diritto comune europeo della vendita a tutte le loro transazioni transfrontaliere all'interno dell'Unione europea, a condizione che l'altra parte sia d'accordo, anziché doversi adeguare ai diversi diritti nazionali dei contratti. Il diritto comune dovrà regolare il contratto nel suo intero ciclo di vita, ricomprendendo molte delle materie rilevanti ai fini della conclusione dei contratti transfrontalieri. Di conseguenza, reperire le leggi nazionali di altri Stati membri sarà ancora una necessità per i professionisti soltanto per alcune materie meno importanti, che esulano dal campo di applicazione del diritto comune europeo della vendita. Nelle transazioni tra imprese e consumatori, non sarà più necessario identificare le norme imperative a tutela del consumatore prescritte dalla legge del consumatore, giacché il diritto comune europeo della vendita contemplerà norme completamente armonizzate che garantiscono un elevato livello di protezione del consumatore in tutto il territorio dell'Unione europea. Nelle transazioni transfrontaliere tra professionisti, i negoziati sulla legge applicabile incontreranno meno difficoltà visto che le parti potranno convenire di applicare il diritto comune europeo della vendita – parimenti accessibile a entrambe – per disciplinare il rapporto contrattuale.

Conseguenza diretta: i professionisti si risparmiano i costi di transazione aggiuntivi legati al diritto dei contratti per operare in un ambiente giuridico meno complesso per gli scambi transfrontalieri, sulla base di un corpus unico di norme applicabili in tutta l'Unione europea. I professionisti saranno allora nelle condizioni di approfittare meglio del mercato interno operando anche oltre frontiera, con il risultato che aumenterà la concorrenza nel mercato interno. I consumatori godranno di un accesso migliore alle offerte provenienti da tutta l'Unione europea a prezzi inferiori e subiranno meno rifiuti di vendere; avranno poi maggiori certezze quanto ai loro diritti in caso di acquisti transfrontalieri grazie a un corpus unico di norme imperative che offrono al consumatore una tutela elevata.

Contesto generale

Con la sua comunicazione del 2001⁵ la Commissione ha avviato un'ampia consultazione pubblica sul quadro giuridico frammentario nel settore del diritto dei contratti e sui suoi effetti ostativi agli scambi transfrontalieri. Nel luglio 2010 ha quindi avviato una seconda consultazione pubblica con il libro verde sulle opzioni possibili in vista di un diritto europeo dei contratti per i consumatori e le imprese⁶ ("libro verde"), in cui prospetta possibili strategie per consolidare il mercato interno facendo progredire il settore del diritto europeo dei contratti.

In risposta al libro verde, l'8 giugno 2011 il Parlamento europeo ha adottato una risoluzione in cui esprime forte sostegno a uno strumento per migliorare l'instaurazione e il funzionamento del mercato interno e recare benefici a professionisti, consumatori e sistemi giudiziari degli Stati membri.

La comunicazione della Commissione "Europa 2020"⁷ riconosce l'esigenza di agevolare e rendere meno onerosa per imprese e consumatori la conclusione di contratti con partner di altri Stati membri, segnatamente facendo progressi verso una legge europea facoltativa in materia di contratti. L'agenda digitale europea⁸ prevede uno strumento opzionale di diritto europeo dei contratti per fare fronte alla frammentazione del diritto contrattuale e aumentare la fiducia dei consumatori nel commercio elettronico.

- Disposizioni vigenti nel settore della proposta

I diritti dei contratti degli Stati membri presentano differenze significative. L'Unione ha iniziato a disciplinare il settore del diritto dei contratti adottando direttive di armonizzazione minima in materia di protezione dei consumatori. Il principio dell'armonizzazione minima significa che gli Stati membri possono mantenere o introdurre requisiti obbligatori più rigorosi di quelli previsti dall'acquis. Nella pratica, tale approccio ha portato a soluzioni divergenti negli Stati membri anche nei settori in cui si era avuta un'armonizzazione a livello europeo. La direttiva sui diritti dei consumatori, di recente adozione, prevede invece l'armonizzazione completa per quanto concerne l'informativa precontrattuale da fornire al consumatore, il diritto di recesso del consumatore nei contratti a distanza e nei contratti negoziati fuori dei locali commerciali e alcuni aspetti della consegna dei beni e del passaggio del rischio.

Riguardo ai rapporti tra professionisti, l'Unione ha disciplinato la materia della lotta contro i ritardi di pagamento fissando norme sui tassi d'interesse minimi. A livello internazionale, la convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di merci, che si applica ogniqualvolta le parti non abbiano optato per una legge specifica, regola alcuni aspetti dei contratti di vendita di beni tralasciandone altri importanti come i vizi del consenso, le clausole abusive e la prescrizione. Altre limitazioni all'applicabilità della convenzione di Vienna discendono dal

⁵ COM (2001) 398 dell'11.7.2001.

⁶ COM (2010) 348 definitivo dell'1.7.2010.

⁷ Anche l'atto per il mercato unico (COM (2011) 206 definitivo, pag. 19, del 13.4.2011) e la relazione sui progressi compiuti nell'attuazione di Europa 2020, allegato 1 dell'analisi annuale della crescita (COM (2011) 11 - A1/2, pag. 5, del 12.1.2010) menzionano l'iniziativa sul diritto europeo dei contratti.

⁸ COM(2010) 245 definitivo del 26.8.2010, pag. 13.

fatto che non tutti gli Stati membri l'hanno firmata⁹ e che non esiste un meccanismo che ne garantisca l'interpretazione uniforme.

Alcuni atti normativi dell'Unione sono rilevanti nei rapporti sia tra imprese e consumatori, sia tra imprese. La direttiva sul commercio elettronico¹⁰ contiene norme sulla validità dei contratti conclusi per via elettronica e su alcuni requisiti precontrattuali.

In materia di diritto internazionale privato, l'Unione ha adottato strumenti sulla scelta della legge applicabile, in primis il regolamento (CE) n. 593/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 giugno 2008, sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (Roma I)¹¹ e, con riferimento agli obblighi di informativa precontrattuale, il regolamento (CE) n. 864/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio, dell'11 luglio 2007, sulla legge applicabile alle obbligazioni extracontrattuali (Roma II)¹². Il primo contempla norme per le obbligazioni contrattuali, il secondo per le obbligazioni extracontrattuali e norme che discendono da dichiarazioni precontrattuali.

I regolamenti Roma I e Roma II continueranno ad applicarsi e restano impregiudicati. Sarà tuttavia ancora necessario determinare la legge applicabile ai contratti transfrontalieri. A questo provvede il normale funzionamento del regolamento Roma I: possono scegliere la legge applicabile le parti stesse (articolo 3 del regolamento Roma I); in mancanza di scelta si applica l'articolo 4 del medesimo regolamento. Nei contratti tra professionisti e consumatori, alle condizioni stabilite dall'articolo 6, paragrafo 1, del richiamato regolamento, se le parti non hanno convenuto la legge applicabile, il contratto sarà disciplinato dalla legge del paese nel quale il consumatore ha la residenza abituale.

Il diritto comune europeo della vendita sarà un secondo regime di diritto dei contratti all'interno dell'ordinamento nazionale di ciascuno Stato membro. Se le parti avranno convenuto di applicare il diritto comune europeo della vendita, le sue saranno le sole norme nazionali vigenti per le materie rientranti nel suo campo di applicazione. Alle materie rientranti nel campo di applicazione del diritto comune europeo della vendita non sarà possibile applicare nessun'altra norma nazionale. La scelta di avvalersi del diritto comune europeo della vendita è operata fra due rami distinti del diritto della vendita all'interno dello stesso ordinamento nazionale e non equivale pertanto, né deve essere confusa con la scelta della legge applicabile ai sensi del diritto internazionale privato.

Poiché il diritto comune europeo della vendita non disciplinerà ogni singolo aspetto del contratto (come l'illegalità del contratto o la rappresentanza), le norme di diritto civile dello Stato membro applicabili al contratto continueranno a regolarne gli aspetti residui.

Stando al normale funzionamento del regolamento Roma I, sussistono tuttavia restrizioni alla scelta del diritto applicabile alle transazioni tra imprese e consumatori. Se le parti scelgono la legge di un altro Stato membro diversa dalla legge del consumatore, tale scelta non può, ricorrendo le condizioni dell'articolo 6, paragrafo 1, privare il consumatore della protezione assicurategli dalle norme imperative della legge del paese in cui ha la residenza abituale

⁹ Gli Stati che non l'hanno firmata sono Regno Unito, Irlanda, Portogallo e Malta.

¹⁰ Direttiva 2000/31/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, dell'8 giugno 2000, relativa a taluni aspetti giuridici dei servizi della società dell'informazione, in particolare il commercio elettronico, nel mercato interno (GU L 178 del 17.7.2000, pag.1).

¹¹ GU L 177 del 4.7.2008, pag. 6.

¹² GU L 199 del 31.7.2007, pag. 40.

(articolo 6, paragrafo 2, del regolamento Roma I). Quest'ultima disposizione può non avere rilevanza pratica se le parti hanno optato, nell'ambito del diritto nazionale vigente, per il diritto comune europeo della vendita. Questo perché le norme di diritto comune europeo della vendita del diritto nazionale prescelto sono identiche alle norme di diritto comune europeo della vendita del paese del consumatore. Di conseguenza, le norme imperative a tutela del consumatore del paese del consumatore non sono superiori né questi è privato della protezione assicurategli dalla legge del paese in cui ha la residenza abituale.

- Coerenza con altri obiettivi e politiche dell'Unione

La proposta è coerente con l'obiettivo di realizzare un livello elevato di protezione dei consumatori in quanto contiene norme imperative di salvaguardia cui le parti non possono derogare a danno del consumatore. Inoltre, il livello di protezione garantito dalle norme imperative è pari o superiore a quello riconosciuto dall'acquis vigente.

La proposta è altresì coerente con la politica dell'Unione di aiutare le PMI a trarre maggiore profitto dalle opportunità offerte dal mercato interno. Il diritto comune europeo della vendita può applicarsi ai contratti tra professionisti quando almeno una delle parti è un PMI in base alla raccomandazione 2003/361 della Commissione¹³ relativa alla definizione delle microimprese, piccole e medie imprese, pur tenendo conto degli sviluppi futuri.

Infine, la proposta è coerente con la politica commerciale internazionale dell'Unione, in quanto non è discriminatoria nei confronti delle parti di paesi terzi che potrebbero scegliere di applicare il diritto comune europeo della vendita, a condizione che una parte del contratto sia stabilita in uno Stato membro.

La presente proposta non pregiudica eventuali iniziative della Commissione sulla responsabilità per inosservanza del trattato sul funzionamento dell'Unione europea, ad esempio con riguardo alle regole della concorrenza.

2. CONSULTAZIONE DELLE PARTI INTERESSATE E VALUTAZIONI D'IMPATTO

- Consultazione delle parti interessate

Con la pubblicazione del libro verde la Commissione ha avviato un'ampia consultazione pubblica che si è conclusa il 31 gennaio 2011 e per la quale ha ricevuto 320 risposte da tutte le categorie di parti interessate dell'Unione. Molte hanno riconosciuto il valore dell'opzione 1 (pubblicazione dei risultati del gruppo di esperti) e dell'opzione 2 (uno strumentario per il legislatore europeo). Più Stati membri e altre parti interessate hanno espresso sostegno per l'opzione 4 (uno strumento facoltativo di diritto europeo dei contratti), da sola o in combinazione con uno strumentario, subordinandola a determinate condizioni quali un livello elevato di protezione del consumatore e disposizioni chiare e di facile applicazione. Una delle principali preoccupazioni manifestate in risposta al libro verde riguarda la mancanza di chiarezza sul contenuto sostanziale dell'eventuale strumento di diritto europeo dei contratti. La Commissione l'ha accolta dando alle parti interessate la possibilità di formulare osservazioni sullo studio di fattibilità elaborato dal gruppo di esperti nel settore del diritto europeo dei contratti.

¹³ GUL 124 del 20.5.2003, pag. 36.

Le risposte al libro verde indicano poi una preferenza per il campo di applicazione materiale dello strumento. La proposta si concentra pertanto sui contratti di vendita di beni.

Con decisione del 26 aprile 2010¹⁴ la Commissione ha istituito un gruppo di esperti nel settore del diritto europeo dei contratti, incaricato di elaborare uno studio di fattibilità su un eventuale futuro strumento di diritto europeo dei contratti riguardante gli aspetti salienti della pratica delle transazioni transfrontaliere.

Nel settembre 2010 è stato istituito un gruppo ad hoc delle principali parti interessate (associazioni di imprese e di consumatori, rappresentanti del settore bancario e assicurativo e delle professioni legali di avvocato e notaio) allo scopo di dare al gruppo di esperti un parere pratico sul grado di facilità di applicazione delle norme elaborate per lo studio di fattibilità. Lo studio di fattibilità è stato pubblicato il 3 maggio 2011 e fino al 1° luglio 2011 si è tenuta una consultazione informale.

- Valutazione d'impatto

La valutazione d'impatto ha analizzato le sette opzioni possibili enunciate nel libro verde. La relazione sulla valutazione d'impatto descrive e analizza tali opzioni nel dettaglio.

Le opzioni possibili erano le seguenti: scenario di base (status quo), uno strumentario per il legislatore, una raccomandazione su un diritto comune europeo della vendita, un regolamento istitutivo di un diritto comune europeo della vendita facoltativo, una direttiva (di armonizzazione minima o completa) relativa a un diritto comune europeo della vendita obbligatorio, un regolamento istitutivo di un diritto europeo dei contratti e un regolamento istitutivo di un codice civile europeo.

Da un'analisi comparativa dell'impatto di tali opzioni, la relazione sulla valutazione d'impatto è giunta alla conclusione che le opzioni relative a un regime uniforme facoltativo di diritto dei contratti, a una direttiva di armonizzazione completa e a un regolamento istitutivo di un regime uniforme obbligatorio di diritto dei contratti permetterebbero di raggiungere gli obiettivi strategici. Pur riducendo di molto i costi di transazione a carico dei professionisti e offrendo un quadro giuridico meno complesso a quanti intendono lanciarsi nel commercio transfrontaliero, le due ultime opzioni finirebbero comunque per creare un onere notevole per i professionisti, in quanto dovrebbe adeguarsi al nuovo quadro normativo anche chi effettua scambi sul mercato nazionale. I costi per familiarizzarsi con il nuovo regime obbligatorio sarebbero particolarmente significativi rispetto a un regime uniforme facoltativo poiché riguarderebbero tutti i professionisti. Al contrario, un regime uniforme facoltativo di diritto dei contratti creerebbe solo costi una tantum per i professionisti che intendono applicarlo ai loro scambi transfrontalieri. L'istituzione di un regime uniforme facoltativo di diritto dei contratti è risultata pertanto l'azione più proporzionata poiché ridurrà i costi di transazione sostenuti dai professionisti che esportano verso più Stati membri offrendo nel contempo ai consumatori una maggiore scelta di prodotti a un prezzo inferiore, e aumenterà il livello di protezione per i consumatori che fanno acquisti oltre frontiera, accattivandone la fiducia visto che questi godranno degli stessi diritti in tutta l'Unione.

¹⁴ GUL 105 del 27.4.2010, pag. 109.

3. ELEMENTI GIURIDICI DELLA PROPOSTA

- Sintesi della misura proposta

La proposta prevede l'istituzione di un diritto comune europeo della vendita. Essa armonizza il diritto dei contratti degli Stati membri, non già imponendo modifiche ai diritti nazionali in vigore ma creando nell'ordinamento giuridico di ciascuno Stato membro un secondo regime di diritto dei contratti, per i contratti rientranti nel suo campo di applicazione, che sarà identico in tutta l'Unione e coesisterà con le norme vigenti di diritto nazionale dei contratti. Il diritto comune europeo della vendita si applicherà ai contratti transfrontalieri su base volontaria e per accordo espresso delle parti.

- Base giuridica

La presente proposta si basa sull'articolo 114 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea (TFUE).

Essa istituisce un corpus unico e uniforme di norme di diritto dei contratti completamente armonizzate, comprensivo di norme a tutela del consumatore – il diritto comune europeo della vendita – da considerarsi alla stregua di un secondo regime di diritto dei contratti nell'ambito dell'ordinamento nazionale di ciascuno Stato membro, applicabile nelle transazioni transfrontaliere previo accordo valido delle parti. Tale accordo non equivale né va confuso con la scelta della legge applicabile ai sensi delle norme di diritto internazionale privato, poiché la scelta avviene all'interno del diritto nazionale applicabile secondo le norme di diritto internazionale privato.

Questa soluzione ha per obiettivo l'istituzione e il funzionamento del mercato interno, in quanto elimina gli ostacoli all'esercizio delle libertà fondamentali derivanti dalle differenze tra i diritti nazionali, in particolare dai costi di transazione aggiuntivi, dalla complessità giuridica percepita dai professionisti quando concludono transazioni transfrontaliere e dalla mancanza di fiducia nei propri diritti espressa dai consumatori che acquistano da un altro paese UE, tutti ostacoli che hanno un effetto diretto sull'istituzione e sul funzionamento del mercato interno e limitano la concorrenza.

In conformità dell'articolo 114, paragrafo 3, del TFUE, il diritto comune europeo della vendita garantirà un livello di protezione elevato dei consumatori grazie a un proprio corpus di norme imperative che manterranno o miglioreranno il livello di protezione di cui godono i consumatori ai sensi della vigente normativa dell'Unione.

- Principio di sussidiarietà

La proposta rispetta il principio di sussidiarietà enunciato all'articolo 5 del trattato sull'Unione europea (TUE).

L'obiettivo della proposta, vale a dire contribuire al corretto funzionamento del mercato interno istituendo un corpus uniforme di norme di diritto dei contratti, ha una chiara dimensione transnazionale e non può essere conseguito in misura sufficiente dagli Stati membri nel quadro dei loro sistemi nazionali.

Fino a che le divergenze tra i diritti nazionali dei contratti continueranno a generare forti costi di transazione aggiuntivi per le transazioni transfrontaliere, non sarà possibile conseguire in

pieno l'obiettivo di completare il mercato interno facilitando l'espansione degli scambi transfrontalieri per i professionisti e gli acquisti transfrontalieri per i consumatori.

Adottando misure non coordinate a livello nazionale, gli Stati membri non riusciranno a eliminare i costi di transazione aggiuntivi né la complessità giuridica derivanti dalle differenze dei diritti nazionali dei contratti con cui si scontrano i professionisti negli scambi transfrontalieri nell'UE. I consumatori continueranno ad avere una scelta ridotta e un accesso limitato ai prodotti di altri Stati membri, per giunta mancherà loro la fiducia che deriva dal conoscere i propri diritti.

L'obiettivo della proposta potrebbe pertanto essere conseguito meglio a livello dell'Unione, in ossequio al principio di sussidiarietà. L'Unione è nella posizione migliore per risolvere i problemi della frammentazione giuridica adottando una misura nel settore del diritto dei contratti che ravvicini le norme applicabili alle transazioni transfrontaliere. In un mercato in evoluzione che stimola gli Stati membri ad agire in modo indipendente, ad esempio regolando il mercato emergente dei contenuti digitali, è probabile che aumentino le divergenze normative all'origine dell'aumento dei costi di transazione e delle disparità nella protezione dei consumatori.

- Principio di proporzionalità

La proposta rispetta il principio di proporzionalità enunciato all'articolo 5 del TUE.

Il campo di applicazione della proposta è limitato agli aspetti che pongono reali problemi nelle transazioni transfrontaliere e non comprende le questioni disciplinate meglio dal diritto nazionale. Per quanto riguarda il campo di applicazione materiale, la proposta contiene disposizioni relative ai diritti e agli obblighi delle parti durante il ciclo di vita del contratto senza tuttavia toccare, ad esempio, le norme sulla rappresentanza, la cui eventuale contestazione è meno probabile. Quanto al campo di applicazione territoriale, la proposta concerne le situazioni transfrontaliere che presentano il problema dei costi di transazione aggiuntivi e della complessità giuridica. Da ultimo, il campo di applicazione personale della proposta è limitato alle transazioni che più di frequente presentano problemi di mercato interno, ossia i rapporti tra imprese di cui almeno una sia una PME e i rapporti tra imprese e consumatori. Non sono ricompresi i contratti tra singoli individui e i contratti tra professionisti nessuno dei quali sia una PME, in quanto per tali tipi di contratti transfrontalieri non sembra sussistere l'esigenza di un'azione. Il regolamento lascia agli Stati membri la duplice possibilità di autorizzare le parti ad avvalersi del diritto comune europeo della vendita in un contesto meramente nazionale e di applicarlo per i contratti fra professionisti in cui nessuna parte è una PMI.

La proposta è proporzionata poiché, rispetto alle altre soluzioni possibili esaminate, il diritto comune europeo della vendita ha natura facoltativa e volontaria. Ciò significa che si applica se sussiste un accordo tra le parti che lo ritengano entrambe vantaggioso per una determinata transazione transfrontaliera. Essendo un corpus facoltativo di norme applicabile solo nei casi transfrontalieri, può ridurre gli ostacoli agli scambi transfrontalieri senza incidere sulle tradizioni e sugli ordinamenti giuridici profondamente radicati. Il diritto comune europeo della vendita sarà un regime facoltativo che si aggiungerà alle norme vigenti di diritto dei contratti senza sostituirle. La misura legislativa pertanto non andrà oltre quanto necessario per creare nuove opportunità per i professionisti e i consumatori del mercato unico.

- Scelta dello strumento

Lo strumento scelto per questa iniziativa è un regolamento che istituisce un diritto comune europeo della vendita facoltativo.

Uno strumento non vincolante, come uno strumentario per il legislatore europeo o una raccomandazione rivolta agli Stati membri, non conseguirebbe l'obiettivo di migliorare l'istituzione e il funzionamento del mercato interno. Una direttiva o un regolamento che sostituisca i diritti nazionali con un diritto europeo dei contratti non facoltativo si spingerebbe troppo in là, in quanto imporrebbe ai professionisti nazionali che non intendono vendere oltre frontiera di sopportare costi che non sarebbero controbilanciati dai risparmi riscontrabili nelle transazioni transfrontaliere. Non sarebbe nemmeno appropriata una direttiva che fissi norme minime di diritto europeo dei contratti non facoltativo poiché non raggiungerebbe il livello di certezza giuridica e il grado di uniformità necessario per ridurre i costi di transazione.

4. INCIDENZA SUL BILANCIO

Adottata la proposta, la Commissione creerà una banca dati per lo scambio di informazioni sulle decisioni giudiziarie relative al diritto comune europeo della vendita o ad altre disposizioni del presente regolamento, e sulla giurisprudenza della Corte di Giustizia dell'Unione europea. È probabile che i costi connessi alla banca dati aumentino con il numero delle decisioni definitive. Nel contempo la Commissione organizzerà corsi di formazione per gli operatori del diritto che applicano il diritto comune europeo della vendita¹⁵, i cui costi dovrebbero diminuire mano a mano che si diffondono le conoscenze sul funzionamento del diritto comune europeo.

5. INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI

- **Semplificazione**

La proposta di un secondo regime facoltativo di diritto dei contratti ha il vantaggio di consentire alle parti di ricorrere a un corpus unico di norme di diritto dei contratti in tutta l'Unione, senza con ciò sostituire i diritti nazionali dei contratti. Questo corpus autonomo e uniforme ha la potenzialità di offrire alle parti una soluzione ai problemi più comuni di diritto dei contratti insiti nelle situazioni transfrontaliere. Tale opzione solleverebbe quindi i professionisti dall'incombenza di reperire leggi nazionali diverse. Per aiutare i consumatori a conoscere i loro diritti ai sensi del diritto comune europeo della vendita, sarà predisposta e trasmessa loro una nota informativa standard.

Da ultimo, la proposta è anche in grado di garantire la futura coerenza della legislazione dell'UE in altri settori di intervento in cui si applica il diritto dei contratti.

- **Clausola di riesame**

La proposta prevede il riesame dell'applicazione del diritto comune europeo della vendita o delle disposizioni del presente regolamento cinque anni dopo la sua entrata in vigore, tenendo in considerazione, tra l'altro, la necessità di estendere il campo di applicazione ai contratti tra imprese, l'evoluzione del mercato, gli sviluppi tecnologici nel settore dei contenuti digitali e i

¹⁵ Comunicazione della Commissione: "Alimentare la fiducia in una giustizia europea: una nuova dimensione per la formazione giudiziaria europea" (COM (2011) 551 definitivo del 13.9.2011).

futuri sviluppi dell'acquis dell'Unione. A tal fine la Commissione presenterà al Parlamento europeo, al Consiglio e al Comitato economico e sociale europeo una relazione, corredata se del caso di proposte di modifica del regolamento.

- Spazio economico europeo

Il regolamento proposto riguarda un settore contemplato dall'accordo SEE ed è quindi opportuno estenderlo al SEE.

- Illustrazione della proposta

La proposta consta di tre parti principali: un regolamento, l'allegato I del regolamento contenente le norme di diritto dei contratti (diritto comune europeo della vendita) e l'allegato II contenente una nota informativa standard.

A. Il regolamento

L'*articolo 1* fissa la finalità e l'oggetto del regolamento.

L'*articolo 2* contiene un elenco di definizioni dei termini usati nel regolamento. Alcune definizioni esistono già nell'acquis pertinente, altri concetti sono definiti per la prima volta.

L'*articolo 3* spiega la natura facoltativa delle norme di diritto dei contratti nei contratti transfrontalieri di vendita di beni, fornitura di contenuto digitale e di servizi connessi.

L'*articolo 4* stabilisce il campo di applicazione territoriale del regolamento, limitato ai contratti transfrontalieri.

L'*articolo 5* definisce il campo di applicazione materiale dei contratti di vendita di beni, fornitura di contenuti digitali e prestazione di servizi connessi come l'installazione e la riparazione.

L'*articolo 6* esclude dal campo di applicazione i contratti misti e la vendita rateale.

L'*articolo 7* illustra il campo di applicazione personale, che comprende i contratti tra imprese e consumatori e i contratti tra imprese in cui almeno una delle parti è una PMI.

L'*articolo 8* spiega che la scelta del diritto comune europeo della vendita è subordinata a un apposito accordo delle parti. Nei contratti tra imprese e consumatori la scelta del diritto comune europeo della vendita è valida solo se il consenso del consumatore è prestato con una dichiarazione esplicita distinta dalla dichiarazione che esprime l'accordo a concludere il contratto.

L'*articolo 9* contiene vari obblighi di informazione sul diritto comune europeo della vendita nei contratti tra professionisti e consumatori. In particolare, il consumatore deve ricevere la nota informativa di cui all'allegato II.

L'*articolo 10* impone agli Stati membri di disporre sanzioni a carico dei professionisti per inosservanza degli specifici obblighi di cui agli articoli 8 e 9.

L'*articolo 11* spiega che, se validamente scelto, il diritto comune europeo della vendita è il solo diritto applicabile alle materie da questo disciplinate e che di conseguenza, per quelle

materie, non si applicano altre norme nazionali. La scelta di tale diritto opera retroattivamente e si estende al rispetto degli obblighi di informativa precontrattuale e ai rimedi per la loro inosservanza.

L'*articolo 12* precisa che il regolamento fa salvi i requisiti di informazione previsti dalla direttiva 2006/123/CE relativa ai servizi nel mercato interno¹⁶.

L'*articolo 13* dispone che gli Stati membri possono adottare leggi che autorizzino le parti ad avvalersi del diritto comune europeo della vendita in un contesto meramente nazionale e per i contratti fra professionisti in cui nessuna parte è una PMI.

L'*articolo 14* impone agli Stati membri di notificare le decisioni definitive dei rispettivi organi giurisdizionali che interpretano il diritto comune europeo della vendita o altre disposizioni del presente regolamento. La Commissione creerà una banca dati di tali decisioni.

L'*articolo 15* contiene una clausola di riesame.

L'*articolo 16* dispone che il regolamento entrerà in vigore il ventesimo giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

B. Allegato I

L'allegato I contiene il testo del diritto comune europeo della vendita.

La *parte I "Disposizioni preliminari"* espone i principi generali di diritto dei contratti che tutte le parti sono tenute a rispettare nei loro scambi, come la buona fede e la correttezza. Il principio della libertà contrattuale, inoltre, consente alle parti di derogare al diritto comune europeo della vendita, tranne alle norme espressamente qualificate come imperative come quelle a tutela del consumatore.

La *parte II "Concludere un contratto vincolante"* contiene disposizioni sul diritto delle parti di ricevere informazioni precontrattuali essenziali e norme sulle modalità per concludere gli accordi tra le due parti. Vi figurano inoltre disposizioni specifiche che conferiscono al consumatore il diritto di recedere dai contratti a distanza o negoziati fuori dei locali commerciali. Contiene infine disposizioni sull'annullamento dei contratti stipulati a seguito di errore, dolo, minacce o iniquo sfruttamento.

La *parte III "Valutazione del contenuto del contratto"* contiene disposizioni generali per l'interpretazione delle clausole contrattuali in caso di dubbio, norme sul contenuto e gli effetti del contratto, oltre a criteri per individuare eventuali clausole abusive e quindi invalide.

La *parte IV "Obbligazioni e rimedi delle parti del contratto di vendita"* esamina le norme specifiche sugli obblighi del venditore e del compratore nei contratti di vendita e nei contratti di fornitura di contenuto digitale e contiene anche disposizioni sui rimedi in caso di inadempimento del compratore o del venditore.

La *parte V "Obbligazioni e rimedi delle parti nei contratti di servizi connessi"* riguarda i casi in cui il venditore fornisce, in stretto collegamento con un contratto di vendita di beni o fornitura di contenuto digitale, determinati servizi quali l'installazione, la riparazione o la

¹⁶ GUL 376 del 27.12.2006, pag. 36.

manutenzione. Qui si spiega quali norme specifiche si applicano in tali situazioni, in particolare quali sono i diritti e gli obblighi delle parti ai sensi di detti contratti.

La parte VI "*Risarcimento del danno e interessi*" contiene norme comuni supplementari sul risarcimento del danno e sugli interessi per ritardo di pagamento.

La parte VII "*Restituzione*" contiene le norme applicabili a quanto deve essere restituito in caso di annullamento o risoluzione del contratto.

La parte VIII "*Prescrizione*" disciplina gli effetti del trascorrere del tempo sull'esercizio dei diritti derivanti dal contratto.

L'*appendice 1* contiene le istruzioni tipo sul recesso che il professionista deve fornire al consumatore prima della conclusione di un contratto a distanza o negoziato fuori dei locali commerciali, e l'*appendice 2* il modulo di recesso tipo.

C. Allegato II

Nell'allegato II figura la nota informativa standard sul diritto comune europeo della vendita che il professionista deve rilasciare al consumatore prima che le parti concordino di applicare il diritto comune europeo della vendita.

Proposta di

REGOLAMENTO DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO

relativo a un diritto comune europeo della vendita

IL PARLAMENTO EUROPEO E IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,
visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea, in particolare l'articolo 114,
vista la proposta della Commissione europea,
previa trasmissione del progetto di atto legislativo ai parlamenti nazionali,
visto il parere del Comitato economico e sociale europeo¹⁷,
visto il parere del Comitato delle regioni¹⁸,
deliberando secondo la procedura legislativa ordinaria,
considerando quanto segue:

- (1) Notevoli strozzature ostacolano ancora l'attività economica transfrontaliera impedendo di sfruttare appieno le potenzialità del mercato interno a beneficio della crescita e dell'occupazione. Attualmente solo un professionista dell'Unione su dieci esporta beni all'interno dell'Unione e per lo più solo in pochi Stati membri. Di tutti gli ostacoli agli scambi transfrontalieri (normativa tributaria, oneri amministrativi, difficoltà di consegna, lingua e cultura), per i professionisti è la difficoltà di reperire le norme di diritto dei contratti straniero una delle maggiori barriere alle transazioni fra imprese e fra imprese e consumatori. Ciò si ripercuote sui consumatori, che hanno un accesso limitato ai beni. La diversità dei diritti nazionali dei contratti costituisce quindi un deterrente all'esercizio di libertà fondamentali come la libera prestazione di beni e servizi, e una barriera al funzionamento e alla progressiva instaurazione del mercato interno, ma ha anche l'effetto di limitare la concorrenza, specie nei mercati degli Stati membri più piccoli.
- (2) I contratti sono lo strumento giuridico indispensabile per ogni operazione economica. La necessità di identificare o negoziare la legge applicabile, reperire le disposizioni straniere applicabili e spesso tradurle, ottenere la consulenza di un legale per familiarizzarsi con gli obblighi imposti dal diritto straniero e adattare i contratti alle varie legislazioni nazionali applicabili negli scambi transfrontalieri fa sì che, per i professionisti, il commercio transfrontaliero risulti più complesso e costoso di quello

¹⁷ GU C [...] del [...], pag. [...].

¹⁸ GU C [...] del [...], pag. [...].

interno. Le barriere legate al diritto dei contratti contribuiscono quindi in misura determinante a dissuadere numerosi professionisti, desiderosi di esportare all'estero, dal lanciarsi nel commercio transfrontaliero o dall'espandere le attività verso più Stati membri. Il loro effetto deterrente è particolarmente forte sulle piccole e medie imprese (PMI) per le quali i costi per entrare in più mercati stranieri sono spesso molto elevati rispetto al giro d'affari. I professionisti perdono così l'opportunità di realizzare quelle economie che invece farebbero se fosse loro possibile vendere beni e servizi sulla base di un unico diritto dei contratti uniforme per tutte le loro transazioni commerciali transfrontaliere e, nell'ambiente online, di un unico sito web.

- (3) L'incidenza dei costi di transazione legati al diritto dei contratti è notevole e, insieme agli ostacoli giuridici indotti dalla diversità delle norme imperative nazionali a tutela del consumatore, ha un effetto diretto sul funzionamento del mercato interno nelle transazioni tra imprese e consumatori. Ai sensi dell'articolo 6 del regolamento (CE) n. 593/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 giugno 2008, sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (regolamento (CE) n. 593/2008)¹⁹, al professionista che dirige le sua attività verso consumatori residenti in un altro Stato membro si applicano le norme di tutela del consumatore dello Stato membro nel quale il consumatore ha la residenza abituale che garantiscono un livello più elevato di protezione e alle quali non è permesso derogare convenzionalmente ai sensi della legge di quello Stato membro, anche laddove le parti abbiano scelto un'altra legge applicabile. Il professionista pertanto deve prima accertare se la legge del consumatore conferisce una protezione più elevata, quindi deve assicurare che il contratto ne rispetti i requisiti. Nel commercio elettronico poi, insorgono ulteriori costi per l'adattamento dei siti web che devono rispecchiare i requisiti di legge dei diritti stranieri dei contratti applicabili ai consumatori. L'armonizzazione esistente del diritto del consumo a livello dell'Unione ha sortito un certo ravvicinamento in alcuni settori, tuttavia tra i diritti degli Stati membri permangono differenze sostanziali: l'attuale armonizzazione lascia agli Stati membri un'ampia gamma di opzioni su come conformarsi agli obblighi della normativa dell'Unione e dove fissare il livello di tutela del consumatore.
- (4) Le barriere legate al diritto dei contratti che impediscono ai professionisti di godere appieno del potenziale del mercato interno sono d'ostacolo anche per i consumatori. Meno intensi sono gli scambi transfrontalieri, minori le importazioni e la concorrenza. Il consumatore risulta quindi svantaggiato in quanto dispone di una scelta limitata di prodotti a prezzi superiori, direttamente perché sono pochi i professionisti stranieri che offrono beni e servizi, indirettamente per i limitati scambi transfrontalieri tra imprese sul mercato all'ingrosso. Acquistare all'estero può presentare il vantaggio economico sostanziale di disporre di maggiori e migliori offerte, eppure molti consumatori esitano ad acquistare oltre frontiera a causa dell'incertezza che pesa sui loro diritti. Una delle maggiori preoccupazioni è per l'appunto il diritto dei contratti; i consumatori si chiedono, ad esempio, se riceveranno adeguata protezione in caso di acquisto di prodotti difettosi. Di conseguenza, numerosissimi consumatori preferiscono rivolgersi al solo mercato nazionale anche se questo implica minor scelta e prezzi più alti.
- (5) Per giunta, anche volendo approfittare delle differenze di prezzo fra Stati membri acquistando da un professionista in un altro Stato membro, il consumatore spesso si scontra con il rifiuto di vendere dello stesso professionista. Benché il commercio

¹⁹ GUL 177 del 4.7.2008, pag. 6.

elettronico abbia largamente facilitato la ricerca di offerte così come il confronto dei prezzi e di altre condizioni a prescindere dal luogo in cui sia stabilito il professionista, di fatto molto spesso gli ordini inoltrati da consumatori dall'estero sono rifiutati da professionisti che non vogliono concludere transazioni transfrontaliere.

- (6) Le differenze dei diritti nazionali dei contratti costituiscono pertanto barriere che impediscono a consumatori e professionisti di cogliere i vantaggi del mercato interno. Tali barriere sarebbero notevolmente ridotte se i contratti potessero fondarsi su un corpus unico e uniforme di norme, a prescindere dal luogo in cui sono stabilite le parti. Detto corpus uniforme di norme di diritto dei contratti dovrebbe regolare il contratto nel suo intero ciclo di vita, ricomprendendo molti degli aspetti più importanti ai fini della conclusione di un contratto. Dovrebbe poi constare di norme completamente armonizzate a tutela dei consumatori.
- (7) Le divergenze fra diritti nazionali dei contratti e il loro impatto sul commercio transfrontaliero limitano anche la concorrenza. Se gli scambi commerciali sono pochi c'è meno concorrenza e di conseguenza i professionisti sono meno incentivati a innovare e a migliorare la qualità dei loro prodotti o ridurre i prezzi. Specie negli Stati membri più piccoli dove la concorrenza è poca, il fatto che professionisti stranieri decidano di non penetrare in quei mercati per ragioni di costi e complessità ne limita ulteriormente la concorrenza, con un considerevole impatto sulla scelta e i livelli di prezzo dei prodotti disponibili. Per giunta, gli ostacoli agli scambi transfrontalieri possono nuocere alla concorrenza fra PMI e imprese più grandi. Visto in effetti il notevole impatto dei costi rispetto al giro d'affari, è molto più probabile che una PMI rinunci a un mercato straniero che non un concorrente di maggiori dimensioni.
- (8) Per sormontare tali barriere legate al diritto dei contratti, alle parti dovrebbe essere riconosciuta la possibilità di convenire che i loro contratti rispondano a un corpus unico e uniforme di norme di diritto dei contratti che abbiano lo stesso significato e siano interpretate allo stesso modo in tutti gli Stati membri: il diritto comune della vendita. Il diritto comune europeo della vendita dovrebbe rappresentare un'opzione in più, che amplia la scelta delle parti ed è percorribile quando entrambe la considerano utile per facilitare gli scambi transfrontalieri e ridurre i costi di transazione e di opportunità, non meno di altri ostacoli che il diritto dei contratti oppone al commercio transfrontaliero. È auspicabile che diventi la base di un rapporto contrattuale solo qualora le parti decidano congiuntamente di applicarlo.
- (9) Il presente regolamento istituisce un diritto comune europeo della vendita. Esso armonizza il diritto dei contratti degli Stati membri, non già imponendo modifiche ai diritti nazionali in vigore ma creando nell'ordinamento giuridico di ciascuno Stato membro un secondo regime di diritto dei contratti per i contratti rientranti nel suo campo di applicazione. Tale secondo regime dovrà essere identico in tutta l'Unione e coesistere con le norme vigenti di diritto nazionale dei contratti. Il diritto comune europeo della vendita si applicherà ai contratti transfrontalieri su base volontaria e per accordo espresso delle parti.
- (10) È necessario che l'accordo di usare il diritto comune europeo della vendita sia frutto di una scelta espressa nell'ambito del proprio diritto nazionale applicabile in virtù del regolamento (CE) n. 593/2008 o, con riferimento agli obblighi di informativa precontrattuale, in virtù del regolamento (CE) n. 864/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio, dell'11 luglio 2007, sulla legge applicabile alle obbligazioni

extracontrattuali (regolamento (CE) n. 864/2007)²⁰ o di altre norme di conflitto pertinenti. L'accordo di ricorrere al diritto comune europeo della vendita non può pertanto essere assimilato o confuso con la scelta della legge applicabile ai sensi delle norme di conflitto, né può pregiudicarne l'applicazione. Il presente regolamento non inciderà pertanto sulle norme di conflitto vigenti.

- (11) È necessario che il diritto comune europeo della vendita comprenda un corpus completo di norme imperative a tutela dei consumatori completamente armonizzate. In conformità dell'articolo 114, paragrafo 3, del trattato, dette norme dovranno assicurare un livello di protezione elevato dei consumatori, al fine di rafforzarne la fiducia nel diritto comune europeo della vendita e indurli a concludere contratti transfrontalieri in base ad esso. Dovranno poi mantenere o migliorare il livello di protezione di cui i consumatori beneficiano in virtù del diritto del consumo dell'Unione.
- (12) Poiché il diritto comune europeo della vendita contiene un corpus completo di norme imperative a tutela dei consumatori completamente armonizzate, se le parti scelgono di applicarlo i diritti degli Stati membri non presenteranno divergenze al riguardo. Di conseguenza, l'articolo 6, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 593/2008, che si fonda sull'esistenza di livelli divergenti di protezione del consumatore negli Stati membri, non ha rilevanza pratica per gli aspetti disciplinati dal diritto comune europeo della vendita.
- (13) È opportuno che il diritto comune europeo della vendita si applichi ai contratti transfrontalieri, poiché è in quel contesto che le divergenze fra diritti nazionali portano a complessità e costi aggiuntivi e dissuadono le parti dallo stabilire rapporti contrattuali. Nei contratti fra imprese, la natura transfrontaliera del contratto dovrebbe essere stabilita sulla base della residenza abituale delle parti. Nei contratti tra imprese e consumatori, è auspicabile che il requisito della natura transfrontaliera ricorra quando l'indirizzo generale indicato dal consumatore o l'indirizzo di consegna dei beni oppure l'indirizzo di fatturazione indicato dal consumatore sia situato in uno Stato membro ma fuori dello Stato in cui il professionista ha la residenza abituale.
- (14) L'applicazione del diritto comune europeo della vendita non dovrebbe limitarsi a situazioni transfrontaliere tra Stati membri soltanto, dovrebbe invece facilitare anche gli scambi fra Stati membri e paesi terzi. Ove siano coinvolti consumatori di paesi terzi, l'accordo sull'uso del diritto comune europeo della vendita, che comporterebbe per loro la scelta di una legge straniera, andrebbe subordinato alle norme applicabili sul conflitto di leggi.
- (15) Per i professionisti attivi nel commercio nazionale e transfrontaliero può risultare utile avvalersi di un contratto unico e uniforme per tutte le loro operazioni. Gli Stati membri dovrebbero quindi essere liberi di autorizzare le parti ad avvalersi del diritto comune europeo della vendita anche in un contesto puramente nazionale.
- (16) Il diritto comune europeo della vendita dovrebbe applicarsi in particolar modo alla vendita di beni mobili, compresa la loro fabbricazione o produzione, essendo questo l'unico tipo di contratto importante da un punto di vista economico a presentare un

²⁰ GUL 199 del 31.7.2007, pag. 40.

particolare potenziale per la crescita degli scambi transfrontalieri, specie del commercio elettronico.

- (17) Per rispecchiare la crescente importanza dell'economia digitale, è auspicabile che rientrino nel campo di applicazione del diritto comune europeo della vendita anche i contratti di fornitura di contenuto digitale. Il trasferimento di contenuti digitali a fini di conservazione, trasformazione o accesso e di uso ripetuto, come lo scaricamento di musica, è in rapida ascesa e presenta un elevato potenziale di crescita ma si svolge in un contesto in cui è ancora notevole la discrepanza e l'incertezza giuridica. Il diritto comune europeo della vendita dovrebbe pertanto disciplinare la fornitura di contenuto digitale, che il contenuto sia o meno fornito su supporto materiale.
- (18) I contenuti digitali sono spesso forniti non in cambio di un corrispettivo in denaro ma associati a beni o servizi a pagamento separati, comprendenti un corrispettivo non pecuniario come può essere l'accesso ai propri dati personali, o addirittura a titolo gratuito nel contesto di una strategia di mercato fondata sulla prospettiva che il consumatore acquisti in un secondo tempo altri o più sofisticati prodotti a contenuto digitale. Alla luce di questa specifica struttura di mercato e del fatto che eventuali difetti del contenuto digitale fornito possono nuocere agli interessi economici dei consumatori indipendentemente dalle condizioni in cui è stato fornito, non bisogna che l'applicabilità del diritto comune europeo della vendita sia subordinata al pagamento di un corrispettivo in denaro per quel dato contenuto digitale.
- (19) Al fine di massimizzare il valore aggiunto del diritto comune europeo della vendita, il suo campo d'applicazione materiale dovrà includere anche certi servizi prestati dal venditore che sono direttamente e strettamente connessi allo specifico bene o al contenuto digitale fornito sulla base del diritto comune europeo della vendita, e che spesso nella pratica sono riuniti nello stesso contratto o inclusi in un contratto collegato, in particolare la riparazione, la manutenzione e l'installazione dei beni o contenuti digitali.
- (20) Non è opportuno che il diritto comune europeo della vendita si applichi ai contratti collegati in virtù dei quali il compratore acquista beni o riceve un servizio da terzi, ciò perché il terzo non è parte dell'accordo fra i contraenti sull'uso del diritto comune europeo della vendita. Il contratto collegato con un terzo dovrebbe essere regolato dalla legge nazionale che è applicabile in virtù del regolamento (CE) n. 593/2008, del regolamento (CE) n. 864/2007 o di altre norme di conflitto pertinenti.
- (21) Per affrontare in modo mirato e proporzionato i problemi attuali di mercato interno e concorrenza, il campo d'applicazione personale del diritto comune europeo della vendita dovrà incentrarsi sui soggetti che il divergere dei diritti nazionali dei contratti attualmente dissuade dal concludere affari all'estero, con tutto l'effetto negativo sul commercio transfrontaliero che ne consegue. È opportuno pertanto che rientrino in tale campo di applicazione tutte le transazioni tra imprese e consumatori e tutti i contratti tra professionisti quando almeno una delle parti è un PMI, in base alla raccomandazione 2003/361 della Commissione, del 6 maggio 2003, relativa alla definizione delle microimprese, piccole e medie imprese²¹. Dovrebbe tuttavia restare salva la possibilità per gli Stati membri di adottare leggi che autorizzino l'applicazione

²¹ GUL 124 del 20.5.2003, pag. 36.

del diritto comune europeo della vendita ai contratti fra professionisti in cui nessuna parte è una PMI. In ogni caso, nelle transazioni tra imprese i professionisti godono di totale autonomia e nella redazione delle loro clausole contrattuali sono incoraggiati ad ispirarsi al diritto comune europeo della vendita.

- (22) L'accordo delle parti di un contratto è indispensabile per l'applicazione del diritto comune europeo della vendita. È necessario che tale accordo sia sottoposto a stretti requisiti nelle transazioni fra imprese e consumatori e che, poiché nella pratica sarà soprattutto il professionista a proporre l'uso del diritto comune europeo della vendita, i consumatori siano pienamente consapevoli di acconsentire a usare norme che differiscono da quelle del loro diritto nazionale in vigore. Pertanto, il consenso del consumatore non potrà essere ammesso altro che sotto forma di dichiarazione esplicita distinta dalla dichiarazione che indica la volontà di concludere il contratto. Non sarà quindi possibile proporre l'uso del diritto comune europeo della vendita come clausola contrattuale, men che meno come clausola tipo del professionista. Il professionista dovrà dare al consumatore conferma dell'accordo di applicare il diritto comune europeo della vendita su un supporto durevole.
- (23) Oltre a una scelta consapevole, è opportuno che il consenso del consumatore all'uso del diritto comune europeo della vendita sia anche una scelta informata. Pertanto, il professionista non solo dovrà richiamare l'attenzione del consumatore sull'intenzione di applicare il diritto comune europeo della vendita, ma anche informarlo sulla sua natura e caratteristiche principali. Per facilitare tale compito, evitando nel contempo inutili oneri amministrativi, e garantire al consumatore un'informazione di livello e qualità uniforme, il professionista gli dovrà rilasciare la nota informativa standard prevista dal presente regolamento e disponibile in tutte le lingue ufficiali dell'Unione. Laddove non sia possibile trasmettere tale nota al consumatore, ad esempio nell'ambito di contatti telefonici, o qualora il professionista abbia ommesso di rilasciare la nota informativa, l'accordo sull'uso del diritto comune europeo della vendita non potrà obbligare il consumatore finché questi non abbia ricevuto la nota informativa insieme alla conferma dell'accordo e non abbia successivamente espresso il proprio consenso.
- (24) Onde evitare un'applicazione selettiva di certi elementi del diritto comune europeo della vendita, che potrebbe sbilanciare l'equilibrio fra i diritti e gli obblighi delle parti e avere effetti negativi sulla protezione del consumatore, è opportuno che la scelta riguardi tale diritto comune europeo nel suo complesso e non solo alcune sue parti.
- (25) Qualora a disciplinare il contratto in questione sia la convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci, è opportuno che la scelta del diritto comune europeo della vendita comporti l'accordo delle parti ad escludere tale convenzione.
- (26) Le disposizioni del diritto comune europeo della vendita dovrebbero regolare le questioni di diritto dei contratti che hanno una rilevanza pratica durante l'intero ciclo di vita dei tipi di contratto rientranti nel campo di applicazione materiale e personale, in particolare quelli conclusi online. Oltre ai diritti e agli obblighi delle parti e ai rimedi in caso di inadempimento, il diritto comune europeo della vendita dovrà disciplinare gli obblighi di informativa precontrattuale, la conclusione del contratto (inclusi i requisiti di forma), il diritto di recesso e i suoi effetti, l'annullamento del contratto stipulato a seguito di errore, dolo, minacce o iniquo sfruttamento (e le conseguenze di tale annullamento), l'interpretazione, il contenuto e gli effetti del

contratto, la valutazione e le conseguenze del carattere abusivo delle clausole contrattuali, la restituzione a seguito dell'annullamento e della risoluzione, e la prescrizione ed esclusione dei diritti. Esso dovrà stabilire le sanzioni applicabili in caso di violazione di tutti gli obblighi e doveri che ne discendono.

- (27) Qualsiasi materia di natura contrattuale o extracontrattuale non rientrante nel campo di applicazione del diritto comune europeo della vendita è regolata dalle norme preesistenti, estranee al diritto comune europeo, della legge nazionale applicabile in virtù del regolamento (CE) n. 593/2008, del regolamento (CE) n. 864/2007 o di altre norme di conflitto pertinenti. Tali materie includono la personalità giuridica, l'invalidità del contratto derivante da incapacità giuridica, illegalità o immoralità, la determinazione della lingua del contratto, la non discriminazione, la rappresentanza, la pluralità di debitori e creditori, la modifica delle parti compresa la cessione, la compensazione e la confusione, il diritto di proprietà compreso il trasferimento del titolo, la proprietà intellettuale e la responsabilità extracontrattuale. La questione se domande concorrenti attinenti alla responsabilità contrattuale ed extracontrattuale possano essere fatte valere assieme è anch'essa esclusa dal campo di applicazione del diritto comune europeo della vendita.
- (28) Non è opportuno che il diritto comune europeo della vendita disciplini materie che esulano dal diritto dei contratti. Il presente regolamento non deve pregiudicare le norme di diritto dell'Unione o nazionale con riferimento a tali materie. A titolo di esempio, è opportuno che restino fuori dal campo di applicazione del diritto comune europeo della vendita gli obblighi di informativa imposti per la tutela della salute e sicurezza o per motivi ambientali. Il presente regolamento non deve pregiudicare gli obblighi di informazione contenuti nella direttiva 2006/123/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 12 dicembre 2006, relativa ai servizi nel mercato interno²².
- (29) È opportuno che, sussistendo un accordo valido sull'uso del diritto comune europeo della vendita, soltanto tale diritto possa disciplinare le materie rientranti nel suo campo di applicazione. Le norme del diritto comune europeo della vendita devono essere interpretate in modo autonomo e conformemente ai principi consolidati sull'interpretazione della legislazione dell'Unione. Le questioni concernenti materie rientranti nel campo di applicazione del diritto comune europeo della vendita che non sono da questo espressamente disciplinate sono risolte unicamente interpretando le sue norme, senza ricorrere ad altre leggi. Il diritto comune europeo della vendita andrà interpretato in base ai principi su cui si fonda, ai suoi obiettivi e a tutte le sue disposizioni.
- (30) La libertà contrattuale dovrebbe essere il principio ispiratore del diritto comune europeo della vendita. L'autonomia delle parti andrebbe limitata solo se e in quanto indispensabile, in particolare per motivi di tutela del consumatore. Qualora ricorra simile necessità, dovrebbe essere chiaramente indicata la natura imperativa delle norme in questione.
- (31) È auspicabile che la collaborazione fra le parti sia improntata al principio della buona fede e della correttezza. Alcune disposizioni costituiscono manifestazioni specifiche

²² GUL 376 del 27.12.2006, pag. 36.

del principio generale della buona fede e della correttezza e dovrebbero pertanto prevalere sul principio generale, che quindi non deve servire per modificare gli specifici diritti e obblighi delle parti definiti nelle norme. Gli obblighi concreti che discendono dal principio della buona fede e della correttezza dovrebbero dipendere anche dal livello relativo di perizia delle parti e non essere quindi gli stessi nelle transazioni tra imprese e consumatori e nelle transazioni fra imprese. Nei rapporti tra imprese, è opportuno che le buone pratiche commerciali della specifica situazione interessata costituiscano un fattore rilevante a questi fini.

- (32) Il diritto comune europeo della vendita dovrebbe tendere a preservare i contratti validi ove possibile ed opportuno, alla luce degli interessi legittimi delle parti.
- (33) È necessario che il diritto comune europeo della vendita identifichi soluzioni equilibrate per gli interessi legittimi delle parti predisponendo rimedi accessibili in caso di inadempimento del contratto e il relativo esercizio. Nei contratti tra imprese e consumatori il sistema di rimedi dovrebbe rispecchiare il fatto che la responsabilità per difetto di conformità dei beni, del contenuto digitale o dei servizi ricade sul professionista.
- (34) Al fine di rafforzare la certezza giuridica dando pubblico accesso alla giurisprudenza della Corte di giustizia dell'Unione europea e delle autorità giudiziarie nazionali sull'interpretazione del diritto comune europeo della vendita o di altre disposizioni del presente regolamento, è opportuno che la Commissione crei una banca dati contenente le decisioni definitive pertinenti. Perché la cosa sia fattibile, gli Stati membri dovranno fare in modo che le decisioni nazionali siano trasmesse rapidamente alla Commissione.
- (35) È inoltre opportuno riesaminare il funzionamento del diritto comune europeo della vendita o di altre disposizioni del presente regolamento dopo cinque anni di operatività. Tale riesame dovrebbe prendere in considerazione, tra l'altro, la necessità di estendere il campo di applicazione ai contratti tra imprese, l'evoluzione del mercato, gli sviluppi tecnologici nel settore dei contenuti digitali e i futuri sviluppi dell'acquis dell'Unione.
- (36) Poiché l'obiettivo del presente regolamento, vale a dire contribuire al corretto funzionamento del mercato interno istituendo un corpus uniforme di norme di diritto dei contratti di cui avvalersi nelle transazioni transfrontaliere in tutta l'Unione, non può essere conseguito in misura sufficiente dagli Stati membri e può dunque essere conseguito meglio a livello di Unione, quest'ultima può intervenire in base al principio di sussidiarietà sancito dall'articolo 5 del trattato sull'Unione europea. Il presente regolamento si limita a quanto è necessario per conseguire tale obiettivo in ottemperanza al principio di proporzionalità enunciato nello stesso articolo.
- (37) Il presente regolamento rispetta i diritti fondamentali e osserva i principi riconosciuti in particolare dalla Carta dei diritti fondamentali dell'Unione europea, in particolare gli articoli 16, 38 e 47,

HANNO ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1
Finalità e oggetto

1. Il presente regolamento intende migliorare le condizioni per l'instaurazione e il funzionamento del mercato interno, predisponendo un corpus uniforme di norme di diritto dei contratti di cui all'allegato I ("diritto comune europeo della vendita"). Dette norme possono essere utilizzate nelle transazioni transfrontaliere per la vendita di beni, la fornitura di contenuto digitale e la prestazione di servizi connessi, qualora le parti del contratto lo convengano.
2. Il presente regolamento consente ai professionisti di avvalersi di un corpus comune di norme e applicare le stesse clausole contrattuali a tutte le loro transazioni transfrontaliere, riducendo così i costi superflui e garantendo nel contempo un livello elevato di certezza giuridica.
3. Per quanto riguarda i contratti tra professionisti e consumatori, il presente regolamento contiene un corpus completo di norme a tutela dei consumatori intese a garantire un livello elevato di protezione, rafforzare la fiducia dei consumatori nel mercato interno e stimolarli ad acquistare oltre frontiera.

Articolo 2
Definizioni

Ai fini del presente regolamento si intende per:

- (a) "contratto": l'accordo diretto a creare obbligazioni o produrre altri effetti giuridici;
- (b) "buona fede e correttezza": uno standard di condotta caratterizzato da onestà, lealtà e considerazione degli interessi dell'altra parte della transazione o del rapporto in questione;
- (c) "danno": la perdita patrimoniale e non patrimoniale riferibile in quest'ultimo caso solo ed esclusivamente al dolore e alla sofferenza, escludendo così altre forme quali il deterioramento della qualità della vita e il suo mancato godimento;
- (d) "clausole contrattuali standard": le clausole contrattuali redatte preventivamente per differenti transazioni che coinvolgono più parti e che non sono state oggetto di negoziazioni individuali delle parti stesse, ai sensi dell'articolo 7 del diritto comune europeo della vendita;
- (e) "professionista": la persona fisica o la persona giuridica che agisce nel quadro della sua attività commerciale, industriale, artigianale o professionale;
- (f) "consumatore": la persona fisica che agisce per fini che non rientrano nel quadro della sua attività commerciale, industriale, artigianale o professionale;
- (g) "risarcimento": la somma di denaro cui una persona ha diritto a titolo di compensazione per aver subito una perdita, una lesione o un danno;

- (h) "bene": qualsiasi bene mobile materiale, esclusi:
- i) l'elettricità e il gas naturale, e
 - ii) l'acqua e altri tipi di gas, quando non sono messi in vendita in un volume delimitato o in quantità determinata;
- (i) "prezzo": il valore economico espresso in denaro dovuto come corrispettivo per la vendita di beni, la fornitura di contenuto digitale o la prestazione del servizio connesso;
- (j) "contenuto digitale": i dati prodotti e forniti in formato digitale, secondo o meno le indicazioni del consumatore, inclusi le registrazioni audio o video, le immagini o i contenuti digitali scritti, i giochi digitali, il software e il contenuto digitale che permette di personalizzare l'hardware o il software esistente, ed esclusi:
- i) i servizi finanziari, compresi i servizi bancari on line;
 - ii) la consulenza legale o finanziaria per via elettronica;
 - iii) i servizi di assistenza sanitaria per via elettronica;
 - iv) i servizi e le reti di comunicazione elettronica, le infrastrutture e i servizi collegati;
 - v) i giochi d'azzardo;
 - vi) la creazione di nuovo contenuto digitale e la modifica del contenuto digitale esistente ad opera del consumatore, o altra interazione con le creazioni di altri utenti;
- (k) "contratto di vendita": il contratto in base al quale il professionista ("venditore") trasferisce o si impegna a trasferire la proprietà di beni a un'altra persona ("compratore"), il quale ne paga o si impegna a pagarne il prezzo, inclusi i contratti di fornitura di beni da fabbricare o produrre ed esclusi i contratti di vendita forzata o che comportino in altro modo l'intervento della pubblica autorità;
- (l) "contratto di vendita al consumatore": il contratto di vendita in cui il venditore è un professionista e il compratore è un consumatore;
- (m) "servizi connessi": i servizi connessi che abbiano ad oggetto i beni o il contenuto digitale, come l'installazione, la manutenzione, la riparazione o altra trasformazione, prestati dal venditore di beni o dal fornitore di contenuto digitale ai sensi del contratto di vendita, del contratto di fornitura di contenuto digitale o di diverso contratto di servizi connessi concluso contestualmente al contratto di vendita o al contratto di fornitura di contenuto digitale, esclusi:
- i) i servizi di trasporto,
 - iii) i servizi di formazione,
 - iii) i servizi di supporto alle telecomunicazioni, e

- iv) i servizi finanziari;
- (n) "prestatore di servizi": il venditore di beni o il fornitore di contenuto digitale che si obbliga a fornire al cliente un servizio connesso ai beni venduti o al contenuto digitale fornito;
- (o) "cliente": chiunque acquista un servizio connesso;
- (p) "contratto a distanza": il contratto concluso tra il professionista e il consumatore nel quadro di un regime organizzato di vendita a distanza senza la presenza fisica e simultanea del professionista o, se il professionista è una persona giuridica, della persona fisica che lo rappresenta e del consumatore, mediante l'uso esclusivo di uno o più mezzi di comunicazione a distanza, fino alla conclusione del contratto, compresa la conclusione del contratto stesso;
- (q) "contratto negoziato fuori dei locali commerciali": il contratto tra il professionista e il consumatore:
- i) concluso alla presenza fisica e simultanea del professionista o, se il professionista è una persona giuridica, della persona fisica che lo rappresenta e del consumatore, in un luogo diverso dai locali del professionista, oppure concluso sulla base di un'offerta fatta dal consumatore nelle stesse circostanze, oppure
- ii) concluso nei locali del professionista o con qualsiasi mezzo di comunicazione a distanza immediatamente dopo che il consumatore è stato avvicinato personalmente e singolarmente in un luogo diverso dai locali del professionista, alla presenza fisica e simultanea del professionista o, se il professionista è una persona giuridica, della persona fisica che lo rappresenta e del consumatore, oppure
- iii) concluso durante un viaggio promozionale organizzato dal professionista o, se il professionista è una persona giuridica, dalla persona fisica che lo rappresenta e avente lo scopo o l'effetto di promuovere e vendere beni o fornire contenuto digitale o servizi connessi al consumatore;
- (r) "locali commerciali":
- i) qualsiasi locale immobile adibito alla vendita al dettaglio in cui il professionista esercita la sua attività su base permanente, oppure
- ii) qualsiasi locale mobile adibito alla vendita al dettaglio in cui il professionista esercita la propria attività a carattere abituale;
- (s) "garanzia": l'impegno del professionista o del produttore, assunto nei confronti del consumatore, in aggiunta agli obblighi giuridici ai sensi dell'articolo 106 per difetto di conformità, di rimborsare il prezzo pagato, sostituire, riparare o intervenire altrimenti sul bene o sul contenuto digitale qualora esso non corrisponda alle caratteristiche o a qualsiasi altro requisito non relativo alla conformità, enunciati nella dichiarazione di garanzia o nella relativa pubblicità disponibile al momento o prima della conclusione del contratto;
- (t) "supporto durevole": il supporto che permetta a una parte di conservare le informazioni che le sono personalmente indirizzate in modo da potervi accedere in

futuro per un periodo di tempo adeguato alle finalità cui sono destinate e che permetta la riproduzione identica delle informazioni memorizzate;

- (u) "asta pubblica": metodo di vendita in cui beni o contenuto digitale sono offerti dal professionista al consumatore che partecipa o cui è data la possibilità di partecipare all'asta di persona, mediante una trasparente procedura competitiva di offerte gestita da una casa d'aste e in cui l'aggiudicatario è vincolato all'acquisto dei beni o del contenuto digitale;
- (v) "norma imperativa": la disposizione che le parti non possono escludere di applicare, cui non possono derogare e di cui non possono modificare gli effetti;
- (w) "creditore": la persona che ha il diritto all'adempimento di una prestazione, pecuniaria o non pecuniaria, da parte di un'altra persona, il debitore;
- (x) "debitore": il soggetto che ha assunto un'obbligazione, pecuniaria o non pecuniaria, nei confronti di un altro soggetto, il creditore;
- (y) "obbligazione": il dovere di adempiere dovuto da una parte nei confronti di un'altra all'interno di un rapporto giuridico.

Articolo 3

Natura facoltativa del diritto comune europeo della vendita

Le parti possono convenire che il diritto comune europeo della vendita disciplina i loro contratti transfrontalieri di vendita di beni, di fornitura di contenuto digitale e di prestazione di servizi connessi rientranti nel campo di applicazione territoriale, materiale e personale definito agli articoli da 4 a 7.

Articolo 4

Contratti transfrontalieri

1. Il diritto comune europeo della vendita può applicarsi ai contratti transfrontalieri.
2. Ai fini del presente regolamento, un contratto fra professionisti è transfrontaliero se le parti hanno la residenza abituale in paesi diversi, uno dei quali almeno sia uno Stato membro.
3. Ai fini del presente regolamento, un contratto fra un professionista e un consumatore è transfrontaliero se:
 - (a) l'indirizzo indicato dal consumatore, l'indirizzo di consegna del bene o l'indirizzo di fatturazione si trovano in uno paese diverso da quello in cui il professionista ha la residenza abituale, e
 - (b) almeno uno di questi paesi è uno Stato membro.
4. Ai fini del presente regolamento, per residenza abituale di società, associazioni e persone giuridiche si intende il luogo in cui si trova la loro amministrazione centrale.

Per residenza abituale di un professionista che sia una persona fisica si intende la sua sede di attività principale.

5. Quando il contratto è concluso nel quadro dell'esercizio dell'attività di una filiale, di un'agenzia o di qualunque altra sede di attività del professionista, il luogo in cui è ubicata la filiale, l'agenzia o altra sede di attività è considerato residenza abituale del professionista.
6. Al fine di determinare se un contratto è transfrontaliero, il momento rilevante è quello in cui è stato raggiunto l'accordo di applicare il diritto comune europeo della vendita.

Articolo 5

Contratti cui può applicarsi il diritto comune europeo della vendita

Il diritto comune europeo della vendita può disciplinare:

- a) i contratti di vendita;
- b) i contratti di fornitura di contenuto digitale, su supporto materiale o meno, che l'utente possa memorizzare, trasformare o cui possa accedere e che possa riutilizzare, a prescindere che il contenuto digitale sia fornito contro il pagamento di un prezzo;
- c) i contratti di servizi connessi, indipendentemente dal fatto che per quei servizi sia stato pattuito un prezzo separato.

Articolo 6

Esclusione dei contratti misti e dei contratti collegati al credito al consumo

1. Il diritto comune europeo della vendita non può applicarsi ai contratti misti che contengono elementi diversi dalla vendita di beni, dalla fornitura di contenuto digitale e dalla prestazione di servizi connessi ai sensi dell'articolo 5.
2. Il diritto comune europeo della vendita non può applicarsi ai contratti tra un professionista e un consumatore in cui il professionista concede o s'impegna a concedere al consumatore un credito sotto forma di dilazione di pagamento, prestito o altra agevolazione finanziaria analoga. Il diritto comune europeo della vendita può invece applicarsi ai contratti tra un professionista e un consumatore in cui sono forniti in modo continuato beni, contenuto digitale o servizi connessi dello stesso tipo e il consumatore versa il corrispettivo per tali beni, contenuto digitale o servizi connessi con pagamenti rateali per la durata della fornitura.

Articolo 7

Parti del contratto

1. Il diritto comune europeo della vendita può applicarsi ai soli contratti in cui il venditore di beni o il fornitore di contenuto digitale sia un professionista. Nei contratti in cui tutte le parti sono professionisti, il diritto comune europeo della

vendita può applicarsi quando almeno una parte sia una piccola o media impresa (PMI).

2. Ai fini del presente regolamento, è una PMI il professionista che:
 - (a) occupa meno di 250 persone, e
 - (b) ha un fatturato annuo non superiore ai 50 milioni di euro oppure un totale di bilancio annuo non superiore ai 43 milioni di euro o, per una PMI che ha la residenza abituale in uno Stato membro la cui valuta non è l'euro o in un paese terzo, a un importo equivalente nella valuta di quello Stato membro o quel paese terzo.

Articolo 8

Accordo sull'applicazione del diritto comune europeo della vendita

1. L'applicazione del diritto comune europeo della vendita è subordinata all'accordo delle parti. L'esistenza di tale accordo e la sua validità sono determinate sulla base dei paragrafi 2 e 3 del presente articolo, dell'articolo 9 e delle disposizioni pertinenti del diritto comune europeo della vendita.
2. Nei rapporti tra professionista e consumatore l'accordo di applicare il diritto comune europeo della vendita è valido solo se il consenso del consumatore è prestato con una dichiarazione esplicita distinta dalla dichiarazione che esprime l'accordo a concludere il contratto. Il professionista dà conferma dell'accordo al consumatore su un mezzo durevole.
3. Nei rapporti tra professionista e consumatore il diritto comune europeo della vendita non può essere scelto in parte, ma solo nella sua integralità.

Articolo 9

Nota informativa standard nei contratti tra professionisti e consumatori

1. Nei rapporti tra professionista e consumatore, in aggiunta agli obblighi di informativa precontrattuale prescritti dal diritto comune europeo della vendita, il professionista è tenuto a richiamare l'attenzione del consumatore sull'intenzione di applicare il diritto comune europeo della vendita prima dell'accordo, rilasciandogli in modo palese la nota informativa di cui all'allegato II. Se l'accordo di applicare il diritto comune europeo della vendita è raggiunto per telefono o con altro mezzo che non permetta di rilasciare al consumatore la nota informativa, o se il professionista ha omesso di rilasciare la nota informativa, tale accordo non vincola il consumatore finché questi non abbia ricevuto la conferma di cui all'articolo 8, paragrafo 2, unitamente alla nota informativa e abbia successivamente acconsentito ad applicare il diritto comune europeo della vendita.
2. La nota informativa di cui al paragrafo 1 contiene l'hyperlink, se rilasciata in forma elettronica, o l'indicazione, in tutti gli altri casi, di un sito web dal quale potersi procurare gratuitamente il testo del diritto comune europeo della vendita.

Articolo 10
Sanzioni per violazione di specifici obblighi

Gli Stati membri determinano le sanzioni da irrogare in caso di violazione da parte del professionista nei rapporti con il consumatore degli obblighi di cui agli articoli 8 e 9 e adottano tutte le misure necessarie per assicurarne l'applicazione. Le sanzioni previste devono essere effettive, proporzionate e dissuasive. Gli Stati membri notificano le relative disposizioni alla Commissione entro [1 anno dopo la data di applicazione del presente regolamento] e ne notificano quanto prima le eventuali successive modificazioni.

Articolo 11
Conseguenze dell'applicazione del diritto comune europeo della vendita

Ove le parti abbiano validamente convenuto di applicare al contratto il diritto comune europeo della vendita, questo e solo questo ne disciplina le materie rientranti nel proprio campo di applicazione. Purché il contratto sia effettivamente concluso, il diritto comune europeo della vendita disciplina anche l'osservanza degli obblighi di informativa precontrattuale e i rimedi per la loro inosservanza.

Articolo 12
Obblighi di informazione derivanti dalla direttiva servizi

Il presente regolamento fa salvi gli obblighi di informazione prescritti dalle disposizioni nazionali di attuazione della direttiva 2006/123/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 12 dicembre 2006, relativa ai servizi nel mercato interno, e che integrano gli obblighi di informazione prescritti dal diritto comune europeo della vendita.

Articolo 13
Opzioni degli Stati membri

Uno Stato membro può decidere che il diritto comune europeo della vendita può applicarsi:

- a) quando, nei contratti tra professionisti, la residenza abituale dei professionisti o, nei contratti tra professionisti e consumatori, la residenza abituale del professionista, l'indirizzo indicato dal consumatore, l'indirizzo di consegna del bene o l'indirizzo di fatturazione si trovano in quello Stato membro, e/o
- b) quando tutte le parti del contratto sono professionisti ma nessuna è una PMI ai sensi dell'articolo 7, paragrafo 2.

Articolo 14
Comunicazione delle decisioni giudiziarie che applicano il presente regolamento

1. Gli Stati membri assicurano che siano comunicate alla Commissione, senza ingiustificato ritardo, le decisioni definitive dei loro organi giurisdizionali relative all'applicazione delle disposizioni del presente regolamento.

2. La Commissione europea istituisce un sistema che permetta di consultare le informazioni relative alle decisioni di cui al paragrafo 1 e alle pertinenti decisioni della Corte di giustizia dell'Unione europea. Tale sistema è accessibile al pubblico.

Articolo 15
Valutazione

1. Entro ... [4 anni dall'entrata in vigore del presente regolamento], gli Stati membri trasmettono alla Commissione informazioni relative all'applicazione del presente regolamento, in particolare al livello di accettazione del diritto comune europeo della vendita, alla misura in cui le sue disposizioni hanno originato contenzioso e alle differenze osservate fra il diritto comune europeo della vendita e il diritto nazionale in ordine al livello di protezione del consumatore. Tali informazioni includono una rassegna completa della giurisprudenza nazionale sull'interpretazione delle disposizioni del diritto comune europeo della vendita.
2. Entro ... [5 anni dall'entrata in vigore del presente regolamento], la Commissione presenta al Parlamento europeo, al Consiglio e al Comitato economico e sociale europeo una relazione dettagliata in cui esamina il funzionamento del presente regolamento, e prende in considerazione, tra l'altro, la necessità di estendere il campo di applicazione ai contratti tra imprese, l'evoluzione del mercato, gli sviluppi tecnologici nel settore dei contenuti digitali e i futuri sviluppi dell'acquis dell'Unione.

Articolo 16
Entrata in vigore e applicazione

1. Il presente regolamento entra in vigore il ventesimo giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.
2. Esso si applica a decorrere dal [sei mesi dopo l'entrata in vigore].

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile negli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, [...]

Per il Parlamento europeo
Il presidente

Per il Consiglio
Il presidente

ALLEGATO I
DIRITTO COMUNE EUROPEO DELLA VENDITA

INDICE

Parte I: Disposizioni preliminari	35
Capo 1: Principi generali e applicazione.....	35
Sezione 1: Principi generali.....	35
Sezione 2: Applicazione.....	35
Parte II: Concludere un contratto vincolante.....	40
Capo 2: Informazioni precontrattuali	40
Sezione 1: Informazioni precontrattuali che il professionista deve fornire al consumatore	40
Sezione 2: Informazioni precontrattuali nei contratti tra professionisti.....	46
Sezione 3: Contratti conclusi con mezzi elettronici	46
Sezione 4: Obbligo di garantire la correttezza delle informazioni fornite	48
Sezione 5: Rimedi in caso di violazione degli obblighi di informazione.....	48
Capo 3: Conclusione del contratto	49
Capo 4: Diritto di recesso nei contratti a distanza e nei contratti negoziati fuori dei locali commerciali conclusi tra professionisti e consumatori	52
Capo 5: Vizi del consenso	57
Parte III: Valutazione del contenuto del contratto	61
Capo 6: Interpretazione	61
Capo 7: Contenuto ed effetti	63
Capo 8: Clausole abusive	68
Sezione 1: Disposizioni generali	68
Sezione 2: Clausole abusive nei contratti tra professionista e consumatore	68
Sezione 3: Clausole contrattuali abusive nei contratti tra professionisti.....	72
Parte IV: Obbligazioni e rimedi delle parti del contratto di vendita o del contratto per la fornitura di contenuto digitale	73

Capo 9: Disposizioni generali	73
Capo 10: Obbligazioni del venditore	76
Sezione 1: Disposizioni generali	76
Sezione 2: Consegna	76
Sezione 3: Conformità dei beni e del contenuto digitale	79
Capo 11: Rimedi esperibili dal compratore.....	82
Sezione 1: Disposizioni generali	82
Sezione 2: Correzione da parte del venditore.....	83
Sezione 3: Richiesta di adempimento	84
Sezione 4: Rifiuto dell'adempimento delle obbligazioni del compratore	85
Sezione 5: Risoluzione	85
Sezione 6: Riduzione del prezzo	87
Sezione 7: Oneri di verifica e comunicazione nei contratti fra professionisti	87
Capo 12: Obbligazioni del compratore	89
Sezione 1: Disposizioni generali	89
Sezione 2: Pagamento del prezzo	89
Sezione 3: Presa in consegna	91
Capo 13: Rimedi esperibili dal venditore.....	92
Sezione 1: Disposizioni generali	92
Sezione 2: Richiesta di adempimento	93
Sezione 3: Rifiuto dell'adempimento delle obbligazioni del venditore.....	93
Sezione 4: Risoluzione	93
Capo 14: Passaggio del rischio.....	96
Sezione 1: Disposizioni generali	96
Sezione 2: Passaggio del rischio nei contratti di vendita al consumatore	96
Sezione 3: Passaggio del rischio nei contratti tra professionisti	97

Parte V: Obbligazioni e rimedi delle parti nei contratti di servizi connessi.....	99
Capo 15: Obbligazioni e rimedi delle parti	99
Sezione 2: Obbligazioni del prestatore di servizi.....	99
Sezione 3: Obbligazioni del cliente.....	101
Sezione 4: Rimedi	101
Parte VI: Risarcimento del danno e interessi	104
Capo 16: Risarcimento del danno e interessi	104
Sezione 1: Risarcimento del danno	104
Sezione 2: Interessi di mora: disposizioni generali.....	105
Sezione 3: Mora del professionista	106
Parte VII: Restituzione	109
Capo 17: Restituzione	109
Parte VIII: Prescrizione.....	112
Capo 18: Prescrizione.....	112
Sezione 1: Disposizioni generali.....	112
Sezione 2: Termini e decorrenza della prescrizione.....	112
Sezione 3: Proroga dei termini di prescrizione	113
Sezione 4: Interruzione dei termini di prescrizione	114
Sezione 5: Effetti della prescrizione.....	114
Sezione 6: Accordi di deroga	114
Appendice 1.....	115
Appendice 2.....	115

Parte I Disposizioni preliminari

Capo 1 Principi generali e applicazione

SEZIONE 1 PRINCIPI GENERALI

Articolo 1

Libertà contrattuale

1. Le parti sono libere di concludere contratti e di determinarne il contenuto, nel rispetto delle norme imperative applicabili.
2. Le parti possono escludere l'applicazione di qualsiasi disposizione del diritto comune europeo della vendita, oppure derogarvi o modificarne gli effetti, salvo che sia altrimenti stabilito dalle disposizioni stesse.

Articolo 2

Buona fede e correttezza

1. Le parti sono tenute ad agire secondo buona fede e correttezza.
2. La violazione di tale dovere può precludere alla parte l'esercizio di un diritto, di un rimedio o di un'eccezione di cui potrebbe altrimenti valersi, oppure può renderla responsabile per qualsiasi danno derivante dalla violazione all'altra parte.
3. Le parti non possono escludere l'applicazione del presente articolo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Articolo 3

Collaborazione

Le parti hanno l'obbligo di collaborare tra loro nella misura in cui vi siano ragionevolmente tenute ai fini dell'adempimento delle obbligazioni contrattuali.

SEZIONE 2 APPLICAZIONE

Articolo 4

Interpretazione

1. Il diritto comune europeo della vendita deve essere interpretato in modo autonomo e conformemente agli obiettivi e ai principi che lo ispirano.
2. Le questioni rientranti nel campo di applicazione del diritto comune europeo della vendita che non siano da questo espressamente disciplinate devono essere risolte in

base agli obiettivi e ai principi che lo ispirano e a tutte le sue disposizioni, senza ricorrere alla legge nazionale che sarebbe applicabile qualora non ne fosse stata concordata l'applicazione, né a qualunque altra legge.

3. Se una determinata situazione è disciplinata da una norma generale e da una norma speciale, in caso di conflitto prevale la norma speciale.

Articolo 5
Ragionevolezza

1. La ragionevolezza deve essere accertata obiettivamente, tenendo conto della natura e dello scopo del contratto, delle circostanze della fattispecie, degli usi e delle pratiche vigenti nelle attività commerciali o professionali di cui trattasi.
2. Qualunque riferimento a ciò che si può pretendere da un determinato soggetto, a ciò che un determinato soggetto può pretendere e a ciò che si può presumere in una determinata situazione s'intende fatto a quanto è ragionevolmente pretendibile o presumibile.

Articolo 6
Forma libera

Salvo se diversamente disposto dal diritto comune europeo della vendita, i contratti, le dichiarazioni e gli altri atti da esso disciplinati non devono necessariamente essere compiuti o comprovati in una forma determinata.

Articolo 7
Clausole contrattuali non negoziate individualmente

1. La clausola contrattuale proposta da una parte non si considera negoziata individualmente se l'altra parte non ha potuto influenzarne il contenuto.
2. La clausola contrattuale scelta da una parte all'interno di un'insieme di clausole proposte dall'altra non si considera negoziata individualmente per il solo fatto di essere stata scelta.
3. La parte che sostiene che una clausola contrattuale predisposta come clausola contrattuale standard sia stata successivamente negoziata individualmente ha l'onere di provare l'effettiva negoziazione.
4. Nei contratti tra professionista e consumatore, l'onere di provare che una clausola proposta dal professionista sia stata negoziata individualmente incombe al professionista.
5. Nei contratti tra professionista e consumatore, le clausole redatte da un terzo si considerano proposte dal professionista, salvo che siano state inserite nel contratto dal consumatore.

Articolo 8
Risoluzione del contratto

1. "Risolvere il contratto" significa estinguere i diritti e gli obblighi delle parti discendenti dal contratto, ad eccezione di quelli derivanti da clausole contrattuali relative alla composizione delle controversie o da altre clausole destinate ad avere efficacia anche dopo la risoluzione.
2. Gli importi dovuti e il risarcimento per inadempimento antecedente alla risoluzione rimangono esigibili. In caso di risoluzione per inadempimento o per inadempimento antecedente alla scadenza, la parte che risolve il contratto ha inoltre diritto al risarcimento in luogo dell'adempimento futuro dell'altra parte.
3. Gli effetti della risoluzione relativi al rimborso del prezzo e alla restituzione dei beni o del contenuto digitale nonché gli altri effetti restitutori sono disciplinati dalle disposizioni sulla restituzione di cui al capo 17.

Articolo 9
Contratti misti

1. Nei contratti che prevedono sia la vendita di beni o la fornitura di contenuto digitale sia la prestazione di servizi connessi, le norme della parte IV si applicano alle obbligazioni e ai rimedi delle parti in qualità di venditore e compratore di beni o di contenuto digitale e le norme della parte V si applicano alle obbligazioni e ai rimedi delle parti in qualità di prestatore di servizi e cliente.
2. Se, nei contratti di cui al paragrafo 1, le obbligazioni contrattuali del venditore e del prestatore di servizi devono essere adempiute in modo frazionato o sono comunque divisibili, ed esiste una causa di risoluzione per inadempimento di una frazione della prestazione cui può essere riferita una quota del prezzo, il compratore e il cliente possono risolvere il contratto limitatamente a tale frazione.
3. Il paragrafo 2 non si applica qualora il compratore o il cliente non possano essere ragionevolmente tenuti ad accettare l'adempimento delle altre frazioni o qualora l'inadempimento sia tale da giustificare la risoluzione del contratto nel suo insieme.
4. Se le obbligazioni contrattuali del venditore e del prestatore di servizi non sono divisibili o non può essere ripartito il prezzo, il compratore e il cliente possono risolvere il contratto solo se l'inadempimento è tale da giustificare la risoluzione del contratto nel suo insieme.

Articolo 10
Comunicazione

1. Il presente articolo si applica alle comunicazioni effettuate per qualsiasi fine previsto dalle norme del diritto comune europeo della vendita o dal contratto. Per comunicazione si intende la partecipazione di qualunque dichiarazione destinata a produrre effetti giuridici o a fornire informazioni ai fini di legge.
2. La comunicazione può essere data con qualunque mezzo appropriato alle circostanze.

3. La comunicazione ha efficacia dal momento in cui perviene al destinatario, salvo che ne sia prevista l'efficacia differita.
4. La comunicazione si considera pervenuta:
 - (a) quando è consegnata al destinatario;
 - (b) quando è consegnata alla sede d'affari del destinatario oppure, in mancanza di una sede d'affari o se la comunicazione non ha contenuto professionale, quando è consegnata alla residenza abituale del destinatario;
 - (c) se trattasi di comunicazione per posta elettronica o altra comunicazione individuale, quando il destinatario può accedervi; oppure
 - (d) quando è altrimenti messa a disposizione del destinatario in un luogo e secondo modalità tali che questi vi possa ragionevolmente accedere senza ingiustificato ritardo.

La comunicazione si considera pervenuta al destinatario non appena si verifichi una delle condizioni di cui alle lettere a), b), c) o d).

5. La comunicazione non ha efficacia se la sua revoca perviene al destinatario anteriormente o contestualmente alla comunicazione stessa.
6. Nei rapporti fra professionista e consumatore le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione dei paragrafi 3 e 4, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Articolo 11 **Computo dei termini**

1. Le disposizioni del presente articolo si applicano al computo dei termini per qualsiasi fine previsto dal diritto comune europeo della vendita.
2. Fatti salvi i paragrafi da 3 a 7:
 - (a) il termine espresso in giorni decorre dall'inizio della prima ora del primo giorno e scade con lo spirare dell'ultima ora dell'ultimo giorno del termine;
 - (b) il termine espresso in settimane, mesi o anni decorre dall'inizio della prima ora del primo giorno e scade con lo spirare dell'ultima ora del giorno che, nell'ultima settimana, nell'ultimo mese o nell'ultimo anno, ha lo stesso nome o lo stesso numero del giorno da cui il termine medesimo decorre; se il termine è espresso in mesi o in anni e il giorno in cui cade la scadenza manca nell'ultimo mese, il termine scade con lo spirare dell'ultima ora dell'ultimo giorno di detto mese.
3. Se il termine espresso in giorni, settimane, mesi o anni decorre dal momento in cui si verifica un evento o si compie un atto o da un'ora specifica, il giorno nel quale si verifica l'evento, si compie l'atto o giunge l'ora specifica non è incluso nel termine.

4. I termini comprendono i sabati, le domeniche e i giorni festivi legali, salvo che tali giorni siano espressamente esclusi o che i termini siano espressi in giorni feriali.
5. Se l'ultimo giorno del termine è un sabato, una domenica o un giorno festivo legale nel luogo in cui si deve compiere l'atto, il termine scade con lo spirare dell'ultima ora del giorno feriale successivo. Tale disposizione non si applica ai termini decorrenti retroattivamente da una determinata data o un determinato evento.
6. Se è spedito un documento in cui è fissato un termine entro cui il destinatario deve rispondere o agire ma non ne è specificata la decorrenza, il termine, in mancanza di indicazione contraria, decorre dal momento in cui il documento perviene al destinatario.
7. Ai fini del presente articolo, si intende per:
 - (a) "giorno festivo legale": con riferimento a uno Stato membro dell'Unione europea o a parte di esso, qualsiasi giorno designato come tale in quello Stato membro, o in una parte di quello Stato membro, in un elenco pubblicato nella Gazzetta ufficiale dell'Unione europea; e
 - (b) "giorno feriale": qualsiasi giorno che non sia un sabato, una domenica o un giorno festivo legale.

Articolo 12

Dichiarazioni o comportamenti unilaterali

1. La dichiarazione unilaterale di volontà deve essere interpretata nel modo in cui è compresa, in base a quanto può ragionevolmente presumersi, dalla persona alla quale è destinata.
2. Se il dichiarante ha inteso conferire a un'espressione un significato particolare e il destinatario conosceva o era ragionevolmente tenuto a conoscere tale intenzione, l'espressione deve essere interpretata nel modo inteso dal dichiarante.
3. Gli articoli da 59 a 65 si applicano, con gli opportuni adattamenti, all'interpretazione delle dichiarazioni unilaterali di volontà.
4. Le norme sui vizi del consenso di cui al capo 5 si applicano, con gli opportuni adattamenti, alle dichiarazioni unilaterali di volontà.
5. Nel presente articolo qualunque riferimento alla dichiarazione di volontà si intende fatto anche al comportamento ad essa equiparabile.

Parte II Concludere un contratto vincolante

Capo 2 Informazioni precontrattuali

SEZIONE 1 INFORMAZIONI PRECONTRATTUALI CHE IL PROFESSIONISTA DEVE FORNIRE AL CONSUMATORE

Articolo 13

Obbligo di fornire informazioni in caso di conclusione di un contratto a distanza o negoziato fuori dei locali commerciali

1. Il professionista che conclude un contratto a distanza o negoziato fuori dei locali commerciali ha l'obbligo di fornire al consumatore le informazioni seguenti, in maniera chiara e comprensibile, prima che il contratto sia concluso o che il consumatore sia vincolato da una proposta:
 - (a) le caratteristiche principali dei beni, del contenuto digitale o dei servizi connessi da fornire, nella misura adeguata al supporto di comunicazione e ai beni, al contenuto digitale o ai servizi connessi;
 - (b) il prezzo totale e le spese aggiuntive, conformemente all'articolo 14;
 - (c) l'identità e l'indirizzo del professionista, conformemente all'articolo 15;
 - (d) le clausole contrattuali, conformemente all'articolo 16;
 - (e) il diritto di recesso, conformemente all'articolo 17;
 - (f) se del caso, l'esistenza e le condizioni dell'assistenza postvendita, dei servizi postvendita, delle garanzie commerciali e del trattamento dei reclami da parte del professionista;
 - (g) se applicabile, la possibilità di valersi di un meccanismo di risoluzione alternativa delle controversie cui sia assoggettato il professionista e le relative modalità di accesso;
 - (h) se applicabile, la funzionalità del contenuto digitale, comprese le misure applicabili di protezione tecnica; e
 - (i) se del caso, qualsiasi rilevante interoperabilità tra il contenuto digitale, l'hardware e il software, che il professionista conosca o sia ragionevolmente tenuto a conoscere.
2. Le informazioni fornite, salvo l'indirizzo di cui al paragrafo 1, lettera c), formano parte integrante del contratto e non possono essere modificate se non con l'accordo esplicito delle parti.

3. Per quanto riguarda i contratti a distanza le informazioni di cui all'articolo 14 devono:
 - (a) essere fornite o rese disponibili al consumatore in modo consono al mezzo di comunicazione a distanza impiegato;
 - (b) essere formulate in un linguaggio semplice e comprensibile; e
 - (c) in quanto presentate su un supporto durevole, essere leggibili.
4. Per quanto riguarda i contratti negoziati fuori dei locali commerciali le informazioni richieste dal presente articolo devono:
 - (a) essere fornite su supporto cartaceo o, se il consumatore vi consente, su un altro supporto durevole; e
 - (b) essere leggibili e espresse in un linguaggio semplice e comprensibile.
5. Il presente articolo non si applica ai contratti:
 - (a) di fornitura di alimenti, bevande o altri beni destinati al consumo domestico corrente e materialmente forniti da professionisti in passaggi frequenti e regolari al domicilio, alla residenza o al posto di lavoro del consumatore;
 - (b) conclusi tramite distributori automatici o locali commerciali automatizzati;
 - (c) negoziati fuori dei locali commerciali, se il prezzo o, in caso di contratti multipli conclusi contestualmente, il prezzo totale non è superiore a 50 EUR o all'importo equivalente nella valuta concordata per il pagamento del prezzo contrattuale.

Articolo 14
Informazioni sul prezzo e sulle spese aggiuntive

1. Le informazioni da fornire ai sensi dell'articolo 13, paragrafo 1, lettera b), devono comprendere:
 - (a) il prezzo totale dei beni, del contenuto digitale o dei servizi connessi al lordo delle imposte o, se la natura dei beni, del contenuto digitale o dei servizi connessi comporta l'impossibilità di calcolare ragionevolmente il prezzo in anticipo, le modalità di calcolo del prezzo; e
 - (b) se del caso, tutte le spese aggiuntive di spedizione, consegna o postali e ogni altra spesa oppure, qualora tali spese non possano ragionevolmente essere calcolate in anticipo, l'indicazione che tali spese potranno essere addebitate al consumatore.
2. Nei contratti a tempo indeterminato o nei contratti comprendenti un abbonamento, le informazioni devono indicare il prezzo totale per periodo di fatturazione. Quando tali contratti prevedono l'addebitamento di una tariffa fissa, le informazioni devono

indicare il prezzo totale mensile. Se il prezzo totale non può essere ragionevolmente calcolato in anticipo, devono essere comunicate le modalità di calcolo del prezzo.

3. Qualora sia calcolato su una base diversa dalla tariffa di base, il costo derivante dall'uso del mezzo di comunicazione a distanza per la conclusione del contratto deve essere comunicato dal professionista al consumatore.

Articolo 15

Informazioni sull'identità e sull'indirizzo del professionista

Le informazioni da fornire ai sensi dell'articolo 13, paragrafo 1, lettera c), devono comprendere:

- a) l'identità del professionista, ad esempio la sua denominazione sociale;
- b) l'indirizzo geografico al quale il professionista è stabilito;
- c) il numero di telefono, di fax e l'indirizzo elettronico, ove disponibili, per consentire al consumatore di contattare rapidamente il professionista e comunicare efficacemente con lui;
- d) se del caso, l'identità e l'indirizzo geografico di qualunque altro professionista per conto del quale il professionista agisce; e
- e) se diverso dall'indirizzo fornito a norma delle lettere b) e d) del presente articolo, l'indirizzo geografico del professionista e, se del caso, quello del professionista per conto del quale agisce, presso cui devono pervenire gli eventuali reclami del consumatore.

Articolo 16

Informazioni sulle clausole contrattuali

Le informazioni da fornire ai sensi dell'articolo 13, paragrafo 1, lettera d), devono comprendere:

- a) le modalità di pagamento, consegna dei beni, fornitura del contenuto digitale o prestazione dei servizi connessi, e la data entro la quale il professionista si impegna a consegnare i beni, a fornire il contenuto digitale o a prestare i servizi connessi;
- b) se del caso, la durata del contratto, la durata minima degli obblighi del consumatore o, se il contratto è a tempo indeterminato o è un contratto a rinnovo tacito, le condizioni di risoluzione del contratto; e
- c) se del caso, l'esistenza e le condizioni di depositi o altre garanzie finanziarie che il consumatore debba costituire su richiesta del professionista;
- d) se del caso, l'esistenza di pertinenti codici di condotta e le modalità per ottenerne copia.

Articolo 17

Informazioni sul diritto di recesso nei contratti a distanza o negoziati fuori dei locali commerciali

1. Quando il consumatore ha diritto di recesso ai sensi del capo 4, le informazioni da fornire a norma dell'articolo 13, paragrafo 1, lettera e), devono comprendere le condizioni, i termini e le procedure per l'esercizio di tale diritto conformemente all'appendice 1 nonché il modulo di recesso tipo di cui all'appendice 2.
2. Se del caso, le informazioni da fornire ai sensi dell'articolo 13, paragrafo 1, lettera e), devono comprendere l'informazione che il consumatore dovrà sostenere il costo della restituzione dei beni nell'ipotesi del recesso e, nei contratti a distanza, che il consumatore dovrà sostenere il costo della restituzione dei beni nell'ipotesi del recesso qualora i beni per loro natura non possano essere in linea di principio restituiti a mezzo posta.
3. Se il consumatore può esercitare il diritto di recesso dopo aver chiesto che la prestazione del servizio connesso inizi durante il termine di recesso, le informazioni da fornire ai sensi dell'articolo 13, paragrafo 1, lettera e), comprendono l'informazione che il consumatore è tenuto a pagare al professionista l'importo di cui all'articolo 45, paragrafo 5.
4. L'obbligo di fornire le informazioni richieste dai paragrafi 1, 2 e 3 può essere adempiuto comunicando al consumatore le istruzioni tipo sul recesso di cui all'appendice 1. Si considera che il professionista abbia adempiuto a tale obbligo di informazione se ha fornito al consumatore tale modulo debitamente compilato.
5. Se non è previsto il diritto di recesso ai sensi dell'articolo 40, paragrafo 2, lettere da c) a i) e dell'articolo 40, paragrafo 3, le informazioni da fornire ai sensi dell'articolo 13, paragrafo 1, lettera e), comprendono la dichiarazione che il consumatore non ha diritto di recesso o, se del caso, l'indicazione delle circostanze in cui il consumatore perde tale diritto.

Articolo 18

Contratti negoziati fuori dei locali commerciali: ulteriori obblighi di informazione e conferma

1. Il professionista deve fornire al consumatore una copia del contratto firmato o la conferma del contratto su supporto cartaceo o, se il consumatore vi acconsente, su un altro supporto durevole, nonché, se del caso, la conferma del consenso e della rinuncia del consumatore ai sensi dell'articolo 40, paragrafo 3, lettera d).
2. Se il consumatore desidera che la prestazione dei servizi connessi inizi durante il termine di recesso previsto all'articolo 42, paragrafo 2, il professionista deve esigere che il consumatore presenti una richiesta esplicita a tal fine su un supporto durevole.

Articolo 19

Contratti a distanza: ulteriori obblighi di informazione e altri obblighi

1. Il professionista, se effettua una chiamata telefonica al consumatore al fine di concludere un contratto a distanza, deve rivelare all'inizio della conversazione con il consumatore la sua identità e, se del caso, l'identità della persona per conto della quale effettua la chiamata, nonché lo scopo commerciale della stessa.
2. Se il contratto a distanza è concluso mediante un mezzo di comunicazione a distanza che offra spazi e tempi limitati per la visualizzazione delle informazioni, il professionista deve fornire su quel mezzo, prima della conclusione del contratto, almeno le informazioni di cui al paragrafo 3 del presente articolo. Le informazioni di cui all'articolo 13 devono essere fornite dal professionista in un modo appropriato a norma del paragrafo 3 di tale articolo.
3. Le informazioni richieste ai sensi del paragrafo 2 comprendono:
 - (a) le caratteristiche principali dei beni, del contenuto digitale o dei servizi connessi, a norma dell'articolo 13, paragrafo 1, lettera a);
 - (b) l'identità del professionista, a norma dell'articolo 15, lettera a);
 - (c) il prezzo totale, compresi tutti gli elementi di cui all'articolo 13, paragrafo 1, lettera b), e all'articolo 14, paragrafi 1 e 2;
 - (d) il diritto di recesso; e
 - (e) se del caso, la durata del contratto e, qualora il contratto sia a tempo indeterminato, le condizioni di risoluzione del contratto, di cui all'articolo 16, lettera b).
4. Il contratto a distanza concluso per telefono è valido solo se il consumatore ha firmato la proposta o ha inviato il proprio consenso scritto per la conclusione del contratto. Il professionista deve fornire al consumatore la conferma dell'accordo su un supporto durevole.
5. Il professionista deve fornire al consumatore su un supporto durevole la conferma del contratto concluso, compresa, se del caso, la conferma del consenso e dell'accettazione del consumatore ai sensi dell'articolo 40, paragrafo 3, lettera d), e tutte le informazioni di cui all'articolo 13. Il professionista deve fornire tali informazioni entro un termine ragionevole dalla conclusione del contratto a distanza e comunque non oltre il momento in cui sono consegnati i beni o abbia inizio la fornitura del contenuto digitale o l'esecuzione del servizio connesso, salvo che l'informazione sia già stata fornita al consumatore su un supporto durevole prima della conclusione del contratto a distanza.
6. Se il consumatore desidera che la prestazione dei servizi connessi inizi durante il termine di recesso previsto all'articolo 42, paragrafo 2, il professionista deve esigere che il consumatore presenti una richiesta esplicita a tal fine su un supporto durevole.

Articolo 20

Obbligo di fornire informazioni in caso di conclusione di un contratto diverso dai contratti a distanza o negoziati fuori dei locali commerciali

1. Per i contratti diversi dai contratti a distanza o negoziati fuori dei locali commerciali, prima che il contratto sia concluso o che il consumatore sia vincolato da una proposta, il professionista deve fornire al consumatore le seguenti informazioni in modo chiaro e comprensibile, qualora esse non risultino già dal contesto:
 - (a) le caratteristiche principali dei beni, del contenuto digitale o dei servizi connessi da fornire, in misura consona al supporto di comunicazione e ai beni, al contenuto digitale o ai servizi connessi;
 - (b) il prezzo totale e le spese aggiuntive, conformemente all'articolo 14, paragrafo 1;
 - (c) l'identità del professionista, ad esempio la sua denominazione sociale, l'indirizzo geografico a cui è stabilito e il numero di telefono;
 - (d) le clausole contrattuali, conformemente all'articolo 16, lettere a) e b);
 - (e) se del caso, l'esistenza e le condizioni dei servizi postvendita del professionista, delle sue garanzie commerciali e del suo trattamento dei reclami;
 - (f) se applicabile, la funzionalità del contenuto digitale, comprese le misure applicabili di protezione tecnica; e
 - (g) se del caso, qualsiasi rilevante interoperabilità tra il contenuto digitale, l'hardware e il software, che il professionista conosca o sia ragionevolmente tenuto a conoscere.
2. Il presente articolo non si applica ai contratti che comportano transazioni commerciali giornaliere e che sono eseguiti immediatamente al momento della loro conclusione.

Articolo 21

Onere della prova

Il professionista ha l'onere di provare di aver fornito le informazioni prescritte dalla presente sezione.

Articolo 22

Imperatività delle norme

Le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione della presente sezione, né derogarvi o modificarne gli effetti.

SEZIONE 2 INFORMAZIONI PRECONTRATTUALI NEI CONTRATTI TRA PROFESSIONISTI

Articolo 23

Obbligo di fornire informazioni su beni e servizi connessi

1. Prima della conclusione di un contratto di vendita di beni, fornitura di contenuto digitale o prestazione di servizi connessi tra professionisti, il fornitore ha il dovere di comunicare all'altro professionista, con qualunque mezzo appropriato, tutte le informazioni relative alle caratteristiche principali dei beni, del contenuto digitale o dei servizi connessi che egli possieda o sia ragionevolmente tenuto a possedere e la cui dissimulazione all'altra parte sia contraria alla buona fede e alla correttezza.
2. Per determinare se il paragrafo 1 prescrive al prestatore di comunicare una data informazione, deve aversi riguardo a tutte le circostanze, in particolare:
 - (a) l'eventuale competenza specifica del prestatore;
 - (b) il costo al quale il prestatore può ottenere l'informazione;
 - (c) la facilità con cui l'altro professionista può ottenere l'informazione con altri mezzi;
 - (d) la natura delle informazioni;
 - (e) la presunta importanza dell'informazione per l'altro professionista; e
 - (f) le buone pratiche commerciali nella situazione di cui trattasi.

SEZIONE 3: CONTRATTI CONCLUSI CON MEZZI ELETTRONICI

Articolo 24

Ulteriori obblighi di informazione nei contratti a distanza conclusi con mezzi elettronici

1. Il presente articolo si applica quando il professionista mette a disposizione gli strumenti per la conclusione del contratto e tali strumenti sono elettronici e non comportano lo scambio esclusivo di messaggi di posta elettronica o altre comunicazioni individuali.
2. Il professionista deve mettere a disposizione dell'altra parte strumenti tecnici adeguati, efficaci ed accessibili che permettano a quest'ultima di individuare e correggere, prima di formulare o accettare una proposta, gli errori commessi nell'inserimento dei dati.
3. Prima che l'altra parte formuli o accetti la proposta, il professionista deve fornire informazioni su quanto segue:
 - (a) le fasi tecniche da seguire per la conclusione del contratto;

- (b) l'eventuale archiviazione del documento contrattuale da parte del professionista e la possibilità di accedervi;
 - (c) i mezzi tecnici per individuare e correggere, prima di formulare o accettare la proposta, gli errori commessi nell'inserimento dei dati;
 - (d) le lingue proposte per la conclusione del contratto;
 - (e) le clausole contrattuali.
4. Il professionista deve assicurare che le clausole contrattuali di cui al paragrafo 3, lettera e), siano disponibili in caratteri alfabetici o in altra forma intellegibile su un supporto durevole, secondo modalità che consentano la lettura, l'archiviazione, e la riproduzione in forma tangibile dell'informazione.
5. Il professionista deve avvisare l'altra parte, con mezzi elettronici e senza ingiustificato ritardo, di aver ricevuto la sua proposta o accettazione.

Articolo 25

Ulteriori obblighi nei contratti a distanza conclusi con mezzi elettronici

1. Nei contratti a distanza conclusi con mezzi elettronici che impongano al consumatore l'obbligo di effettuare un pagamento, il professionista deve comunicare al consumatore in modo chiaro ed evidente, immediatamente prima che questi inoltri l'ordine, le informazioni di cui all'articolo 13, paragrafo 1, lettera a), all'articolo 14, paragrafi 1 e 2, e all'articolo 16, lettera b).
2. Il professionista deve assicurarsi che, al momento di inoltrare l'ordine, il consumatore dichiari espressamente di sapere che l'ordine implica l'obbligo di un pagamento. Se l'inoltro dell'ordine presuppone l'azionamento di un pulsante o di una funzione analoga, il pulsante o la funzione analoga devono recare esclusivamente e in modo facilmente leggibile le parole "ordine con obbligo di pagamento" o una formulazione corrispondente ed inequivocabile, indicante che l'inoltro dell'ordine implica l'obbligo di effettuare un pagamento al professionista. Se il professionista non osserva le disposizioni del presente paragrafo, il consumatore non è vincolato dal contratto o dall'ordine.
3. Il professionista deve indicare in modo chiaro e leggibile nei suoi siti di commercio elettronico, almeno all'inizio del procedimento di ordinazione, se si applicano restrizioni alla consegna e quali siano i mezzi di pagamento accettati.

Articolo 26

Onere della prova

Nei rapporti tra professionista e consumatore, il professionista ha l'onere di provare d'aver fornito le informazioni prescritte dalla presente sezione.

Articolo 27

Imperatività delle norme

Nei rapporti tra professionista e consumatore le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione della presente sezione, né derogarvi o modificarne gli effetti.

SEZIONE 4 OBBLIGO DI GARANTIRE LA CORRETTEZZA DELLE INFORMAZIONI FORNITE

Articolo 28

Obbligo di garantire la correttezza delle informazioni fornite

1. La parte che fornisce informazioni prima o al momento della conclusione del contratto, in osservanza degli obblighi stabiliti nel presente capo o in base ad altre circostanze, deve adeguatamente assicurarsi che le informazioni fornite siano corrette e non ingannevoli.
2. La parte cui siano state fornite informazioni inesatte o ingannevoli in violazione dell'obbligo di cui al paragrafo 1, e che vi abbia fatto ragionevole affidamento nel concludere il contratto con la parte che le ha fornite, dispone dei rimedi di cui all'articolo 29.
3. Nei rapporti tra professionista e consumatore le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del presente articolo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

SEZIONE 5 RIMEDI IN CASO DI VIOLAZIONE DEGLI OBBLIGHI DI INFORMAZIONE

Articolo 29

Rimedi in caso di violazione degli obblighi di informazione

1. La parte che viola gli obblighi imposti dal presente capo risponde di qualsiasi danno causato all'altra parte da tale violazione.
2. Il consumatore non è tenuto sostenere le spese aggiuntive di cui all'articolo 14 o i costi della restituzione dei beni di cui all'articolo 17, paragrafo 2, se il professionista viola gli obblighi di informazione relativi al tali spese o costi.
3. I rimedi previsti dal presente articolo non pregiudicano l'applicazione dei rimedi previsti dall'articolo 42, paragrafo 2, dall'articolo 48 o dall'articolo 49.
4. Nei rapporti tra professionista e consumatore le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del presente articolo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Capo 3 Conclusione del contratto

Articolo 30

Requisiti per la conclusione del contratto

1. Il contratto è concluso quando:
 - (a) le parti raggiungono un accordo;
 - (b) le parti intendono far produrre all'accordo effetti giuridici; e
 - (c) l'accordo, integrato se necessario da norme del diritto comune europeo della vendita, ha contenuto e certezza sufficienti per produrre effetti giuridici.
2. L'accordo è raggiunto mediante l'accettazione della proposta. L'accettazione può essere effettuata mediante dichiarazioni esplicite, o mediante altre dichiarazioni o comportamenti.
3. La volontà delle parti di conferire effetti giuridici all'accordo si desume dalle loro dichiarazioni e dal loro comportamento.
4. Se una parte considera il consenso su una specifica questione come un requisito per la conclusione del contratto, il contratto non viene ad esistenza fino a quando non è stato raggiunto il consenso su tale questione.

Articolo 31

Proposta

1. Una sollecitazione costituisce una proposta se:
 - (a) è volta alla conclusione di un contratto in caso di accettazione; e
 - (b) ha contenuto e certezza sufficienti per dar luogo ad un contratto.
2. La proposta può essere rivolta a una o più persone determinate.
3. La sollecitazione rivolta al pubblico non costituisce una proposta, salvo che le circostanze non indichino diversamente.

Articolo 32

Revoca della proposta

1. La proposta può essere revocata se la revoca giunge al destinatario prima che questi abbia inviato l'accettazione o, in caso di accettazione mediante comportamento, prima che il contratto sia concluso.
2. Se costituisce proposta, la sollecitazione rivolta al pubblico può essere revocata con gli stessi mezzi con cui è stata effettuata.

3. La revoca della proposta non ha effetto se:
 - (a) La proposta indica che è irrevocabile;
 - (b) La proposta fissa un termine per l'accettazione; oppure
 - (c) il destinatario aveva altri motivi ragionevoli per ritenere che la proposta fosse irrevocabile e ha agito facendovi affidamento.

Articolo 33
Rifiuto della proposta

La proposta diviene inefficace quando il suo rifiuto giunge al proponente.

Articolo 34
Accettazione

1. Qualsiasi tipo di dichiarazione o comportamento del destinatario che indichi accoglimento della proposta costituisce accettazione.
2. Il silenzio o l'inazione non costituiscono, di per sé, accettazione.

Articolo 35
Momento della conclusione del contratto

1. Se viene inviata l'accettazione, il contratto è concluso nel momento in cui l'accettazione stessa giunge al proponente.
2. In caso di accettazione mediante comportamento, il contratto è concluso nel momento in cui la comunicazione del comportamento giunge al proponente.
3. In deroga al paragrafo 2, se, in base alla proposta, alle pratiche instauratesi tra le parti o agli usi, l'accettazione può avvenire mediante comportamento non comunicato al proponente, il contratto è concluso nel momento in cui il destinatario della proposta inizia ad agire.

Articolo 36
Termine per l'accettazione

1. L'accettazione della proposta è efficace solo se giunge al proponente entro il termine da lui stabilito nell'offerta.
2. Se il proponente non ha fissato alcun termine, l'accettazione è efficace solo se giunge al proponente entro un termine ragionevole a decorrere dalla proposta.
3. Nel caso in cui possa avvenire mediante comportamento non comunicato al proponente, l'accettazione è efficace solo se il comportamento è iniziato entro il termine fissato dal proponente, o, in mancanza, entro un termine ragionevole.

Articolo 37
Accettazione tardiva

1. L'accettazione tardiva è efficace se, senza ingiustificato ritardo, il proponente informa l'altra parte che la considera tale.
2. Se la lettera o altra comunicazione contenente l'accettazione dimostra che questa è stata inviata secondo modalità tali che in caso di trasmissione normale sarebbe pervenuta al proponente entro il termine, l'accettazione tardiva è efficace salvo che, senza ingiustificato ritardo, il proponente informi l'accettante che la proposta è scaduta.

Articolo 38
Accettazione non conforme alla proposta

1. La risposta del destinatario della proposta che contenga o implichi clausole contrattuali aggiuntive o difformi, le quali modifichino in maniera sostanziale quelle contenute nella proposta costituisce rifiuto ed equivale a una nuova proposta.
2. Si presumono sostanzialmente modificative le clausole contrattuali aggiuntive o difformi riguardanti in particolare il prezzo, il pagamento, la qualità e quantità dei beni, il luogo e il termine di consegna, i limiti della responsabilità di una parte nei confronti dell'altra e la risoluzione delle controversie.
3. Qualsiasi risposta che esprima un chiaro assenso alla proposta costituisce accettazione anche se contiene o sottintende clausole contrattuali aggiuntive o difformi, purché queste non modifichino in maniera sostanziale le clausole contenute nella proposta. Tali clausole aggiuntive o difformi diventano parte integrante del contratto.
4. La risposta che contenga o sottintenda clausole contrattuali aggiuntive o difformi costituisce sempre rifiuto della proposta se:
 - (a) la proposta limita espressamente la possibilità dell'accettazione alle clausole contenute nella proposta;
 - (b) il proponente si oppone alle clausole aggiuntive o difformi senza ingiustificato ritardo; oppure
 - (c) l'accettante subordina la propria accettazione all'assenso del proponente alle clausole aggiuntive o difformi e tale assenso non perviene all'accettante entro un termine ragionevole.

Articolo 39
Clausole contrattuali standard confliggenti

1. Se le parti hanno raggiunto un accordo, ma la proposta e l'accettazione fanno riferimento a clausole contrattuali standard confliggenti, il contratto è cionondimeno concluso. Tali clausole formano parte del contratto nella misura in cui coincidono nella sostanza.

2. In deroga al paragrafo 1, il contratto non è concluso se una parte:
 - (a) ha manifestato in anticipo, esplicitamente e non mediante clausole contrattuali standard, l'intenzione di non essere vincolata quando ricorrano gli estremi del paragrafo 1; oppure
 - (b) informa l'altra parte di tale intenzione senza ingiustificato ritardo.

Capo 4 Diritto di recesso nei contratti a distanza e nei contratti negoziati fuori dei locali commerciali conclusi tra professionisti e consumatori

Articolo 40 **Diritto di recesso**

1. Nel termine di cui all'articolo 42 il consumatore ha il diritto di recedere, senza dover fornire alcuna motivazione e senza dover sostenere spese diverse da quelli previste all'articolo 45, dai:
 - (a) contratti a distanza,
 - (b) contratti negoziati fuori dei locali commerciali, a condizione che il prezzo o, in caso di contratti multipli conclusi contestualmente, il prezzo totale dei contratti sia superiore a 50 EUR o all'importo equivalente nella valuta concordata per il prezzo contrattuale al momento della conclusione del contratto.
2. Il paragrafo 1 non si applica:
 - (a) ai contratti conclusi tramite distributori automatici o locali commerciali automatizzati;
 - (b) ai contratti di fornitura di alimenti, bevande o altri beni destinati al consumo corrente domestico e materialmente forniti dal professionista in passaggi frequenti e regolari al domicilio, alla residenza o al posto di lavoro del consumatore;
 - (c) ai contratti di fornitura di beni o servizi connessi il cui prezzo sia legato a fluttuazioni nel mercato finanziario che il professionista non è in grado di controllare e che possono verificarsi durante il termine di recesso;
 - (d) ai contratti di fornitura di beni o contenuto digitale confezionati su misura o chiaramente personalizzati;
 - (e) ai contratti di fornitura di beni che rischiano di deteriorarsi o scadere rapidamente;
 - (f) ai contratti di fornitura di bevande alcoliche, il cui prezzo sia stato concordato al momento della conclusione del contratto di vendita, la cui consegna possa avvenire solo dopo il decorso di trenta giorni dal momento della conclusione

del contratto e il cui valore effettivo dipenda da fluttuazioni sul mercato che non possono essere controllate dal professionista;

- (g) ai contratti di vendita di giornali, periodici e riviste ad eccezione dei contratti di abbonamento per la fornitura di tali pubblicazioni;
- (h) ai contratti conclusi in occasione di aste pubbliche; e
- (i) ai contratti di fornitura di servizi di vettovagliamento o servizi riguardanti le attività del tempo libero qualora prevedano una data o un periodo di esecuzione specifici.

3. Il paragrafo 1 non si applica qualora:

- (a) i beni siano stati forniti in forma sigillata, siano stati aperti dal consumatore e non si prestino ad essere restituiti per motivi igienici o inerenti alla tutela della salute;
- (b) i beni forniti siano stati, conformemente alla loro natura, mescolati in modo inscindibile con altri beni dopo la consegna;
- (c) i beni siano registrazioni audio o video o software informatici forniti in forma sigillata e siano stati aperti dopo la consegna;
- (d) la fornitura di contenuto digitale su supporto non materiale sia iniziata con il previo consenso esplicito del consumatore e con la sua rinuncia al diritto di recesso; e
- (e) il consumatore abbia specificamente richiesto al professionista di fargli visita ai fini dell'effettuazione di lavori urgenti di riparazione o manutenzione. Se, in occasione di tale visita, il professionista fornisce servizi connessi oltre a quelli specificamente richiesti dal consumatore o beni diversi dai pezzi di ricambio necessari per la manutenzione o le riparazioni, il diritto di recesso spetta per tali servizi connessi o beni supplementari.

4. Se il consumatore ha fatto una proposta che, se accettata, porta alla conclusione di un contratto soggetto al diritto di recesso ai sensi del presente capo, il consumatore può revocare la proposta anche qualora questa sia altrimenti irrevocabile.

Articolo 41

Esercizio del diritto di recesso

1. Il consumatore può esercitare il diritto di recesso in qualunque momento prima della scadenza del termine di recesso di cui all'articolo 42.
2. Il consumatore esercita il diritto di recesso dando comunicazione al professionista della decisione di recedere. A tal fine il consumatore può utilizzare il modulo di recesso tipo di cui all'appendice 2, o presentare una qualsiasi altra dichiarazione esplicita della decisione di recedere.

3. Qualora offra al consumatore la possibilità di compilare e inviare elettronicamente il modulo di recesso sul proprio sito web, e il consumatore si avvalga di tale opzione possibilità, il professionista deve trasmettere senza indugio al consumatore una ricevuta della comunicazione di recesso su un supporto durevole. Il professionista risponde di qualsiasi danno causato all'altra parte dalla violazione di tale obbligo.
4. La comunicazione del recesso è effettuata in tempo utile se inviata prima della fine del termine di recesso.
5. L'onere di provare che il diritto di recesso è stato esercitato a norma del presente articolo incombe al consumatore.

Articolo 42
Termine di recesso

1. Il termine di recesso scade allo spirare di quattordici giorni dalle seguenti date:
 - (a) nei contratti di vendita, compresi quelli nei quali il venditore si obbliga a offrire altresì servizi connessi, dal giorno in cui il consumatore prende in consegna i beni;
 - (b) nei contratti di vendita di beni multipli ordinati dal consumatore mediante un solo ordine e consegnati separatamente, compresi quelli in cui il venditore si obbliga altresì a offrire servizi connessi, dal giorno in cui il consumatore ha preso in consegna l'ultimo bene;
 - (c) in caso di contratti in cui i beni sono costituiti da lotti o pezzi multipli, compresi quelli in cui il venditore si obbliga altresì a offrire servizi connessi, dal giorno in cui il consumatore ha preso in consegna l'ultimo lotto o pezzo; oppure
 - (d) nei contratti per la consegna periodica di beni durante un determinato periodo di tempo, compresi quelli in cui il venditore si obbliga altresì a offrire servizi connessi, dal giorno in cui il consumatore ha preso in consegna il primo bene;
 - (e) nei contratti per la fornitura di servizi connessi, conclusi dopo la consegna dei beni, dal giorno della conclusione del contratto; e
 - (f) nei contratti per la fornitura di contenuto digitale, qualora il contenuto digitale sia fornito su un supporto materiale, dal giorno in cui il consumatore ha preso in consegna il supporto materiale conformemente alla lettera a);
 - (g) qualora il contenuto digitale non sia fornito su un supporto materiale, dal giorno della conclusione del contratto.
2. Se il professionista non fornisce al consumatore le informazioni di cui all'articolo 17, paragrafo 1, il termine di recesso scade:
 - (a) allo spirare di un anno dalla fine del termine di recesso iniziale determinato a norma del paragrafo 1; oppure

- (b) se il professionista fornisce al consumatore tali informazioni entro un anno dalla fine del termine di recesso determinato a norma del paragrafo 1, allo spirare di quattordici giorni dalla data in cui il consumatore riceve le informazioni.

Articolo 43
Effetti del recesso

Il recesso estingue l'obbligazione contrattuale di entrambe le parti:

- a) di eseguire il contratto, oppure
- b) di concludere un contratto nei casi in cui il consumatore abbia effettuato una proposta.

Articolo 44
Obbligazioni del professionista in caso di recesso

1. Il professionista deve rimborsare tutti gli importi ricevuti dal consumatore, eventualmente comprensivi delle spese di consegna, senza indebito ritardo e comunque entro quattordici giorni dal giorno in cui è informato della decisione del consumatore di recedere dal contratto ai sensi dell'articolo 41. Il professionista deve eseguire il rimborso utilizzando lo stesso mezzo di pagamento usato dal consumatore per la transazione iniziale, salvo che il consumatore abbia espressamente consentito l'uso di un altro mezzo e non debba sostenere alcuna spesa relativa al rimborso.
2. Fatto salvo il paragrafo 1, il professionista non è tenuto a rimborsare le spese supplementari, qualora il consumatore abbia scelto espressamente modalità di consegna diverse dalla consegna standard meno costosa proposta dal professionista.
3. Salvo che si sia impegnato a ritirare i beni, nei contratti di vendita il professionista può sospendere il rimborso fino al momento in cui abbia ricevuto i beni o, se è anteriore, fino al momento in cui il consumatore dimostri di aver restituito i beni.
4. Nel caso di contratti negoziati fuori dei locali commerciali in cui i beni sono stati consegnati al domicilio del consumatore al momento della conclusione del contratto, il professionista deve ritirare i beni a sue spese qualora essi, per loro natura, non possano in linea di principio essere restituiti a mezzo posta.

Articolo 45
Obbligazioni del consumatore in caso di recesso

1. Il consumatore deve restituire i beni o consegnarli al professionista o a un terzo autorizzato dal professionista a riceverli, senza indebito ritardo e in ogni caso entro quattordici giorni dalla data in cui comunica al professionista la decisione di recedere dal contratto ai sensi dell'articolo 41, a meno che il professionista non si sia impegnato a ritirare i beni. Il termine è rispettato se il consumatore rispedisce i beni prima della scadenza del periodo di quattordici giorni.

2. Il consumatore deve sostenere i costi diretti della restituzione dei beni, sempre che il professionista non si sia impegnato a sostenerli o abbia omesso di informare il consumatore che essi sono a carico di quest'ultimo.
3. Il consumatore è responsabile unicamente della diminuzione del valore dei beni risultante da una manipolazione del bene diversa da quella necessaria per stabilire la natura, le caratteristiche e il funzionamento dei beni. Il consumatore non è responsabile per la diminuzione del valore dei beni se il professionista non ha fornito tutte le informazioni sul diritto di recesso a norma dell'articolo 17, paragrafo 1.
4. Fatto salvo il paragrafo 3, il consumatore non è tenuto a pagare alcun indennizzo per l'utilizzo dei beni durante il termine di recesso.
5. Qualora il consumatore eserciti il diritto di recesso dopo aver presentato una richiesta esplicita affinché la prestazione dei servizi connessi inizi durante il termine di recesso, il consumatore deve versare al professionista un importo proporzionale a quanto fornito prima che il consumatore esercitasse il diritto di recesso, rispetto a tutte le prestazioni previste dal contratto. L'importo proporzionale che il consumatore deve pagare al professionista è calcolato sulla base del prezzo totale concordato nel contratto. Se detto prezzo totale è eccessivo, l'importo proporzionale deve essere calcolato sulla base del valore di mercato di quanto è stato fornito.
6. Il consumatore non è tenuto a sostenere alcun costo per:
 - (a) la prestazione integrale o parziale dei servizi connessi durante il termine di recesso se:
 - i) il professionista ha omesso di fornire le informazioni di cui all'articolo 17, paragrafi 1 e 3; oppure
 - ii) il consumatore non ha espressamente chiesto che la prestazione iniziasse durante il termine di recesso a norma dell'articolo 18, paragrafo 2, e dell'articolo 19, paragrafo 6;
 - (b) la fornitura, in tutto o in parte, del contenuto digitale che non è fornito su un supporto materiale quando:
 - i) il consumatore non ha dato il suo previo esplicito consenso affinché la fornitura del contenuto digitale abbia inizio prima della scadenza del termine di recesso di cui all'articolo 42, paragrafo 1;
 - ii) il consumatore non ha rinunciato al diritto di recesso quando ha espresso il suo consenso; oppure
 - iii) il professionista ha omesso di fornire la conferma di cui all'articolo 18, paragrafo 1, e all'articolo 19, paragrafo 5.
7. Fatto salvo quanto previsto dal presente articolo, l'esercizio del diritto di recesso non comporta alcuna responsabilità per il consumatore.

Articolo 46
Contratti accessori

1. Qualora il consumatore eserciti il diritto di recesso da un contratto a distanza o negoziato fuori dei locali commerciali a norma degli articoli da 42 a 45, gli eventuali contratti accessori sono automaticamente annullati senza spese per il consumatore salvo quanto disposto dai paragrafi 2 e 3. Ai fini del presente articolo, per contratto accessorio si intende il contratto mediante il quale il consumatore acquista beni, contenuto digitale o servizi connessi in combinazione con un contratto a distanza o negoziato fuori dei locali commerciali e in cui i beni, il contenuto digitale o i servizi connessi sono forniti dal professionista o da un terzo in base ad un accordo con il professionista.
2. Le disposizioni degli articoli 43, 44 e 45 si applicano altresì ai contratti accessori nella misura in cui tali contratti siano disciplinati dal diritto comune europeo della vendita.
3. Per i contratti accessori non disciplinati dal diritto comune europeo della vendita, le obbligazioni incombenti alle parti in caso di recesso sono disciplinate dalla legge applicabile.

Articolo 47

Imperatività delle norme

Le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del presente capo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Capo 5 Vizi del consenso

Articolo 48

Errore

1. Una parte può annullare il contratto per errore di fatto o di diritto commesso al momento della sua conclusione quando:
 - (a) essa non avrebbe concluso il contratto o lo avrebbe concluso a condizioni contrattuali sostanzialmente diverse se non fosse incorsa nell'errore e l'altra parte conosceva o era ragionevolmente tenuta a conoscere tale circostanza; e
 - (b) l'altra parte:
 - i) ha causato l'errore;
 - ii) ha determinato la conclusione del contratto viziato da errore, omettendo di adempiere all'obbligo precontrattuale di informazione ai sensi del capo 2, sezioni da 1 a 4;

- iii) conosceva o era ragionevolmente tenuta a conoscere l'errore ed ha fatto sì che il contratto venisse concluso in base all'errore stesso omettendo le informazioni pertinenti, purché la comunicazione di tali informazioni fosse richiesta dal principio di buona fede e correttezza, oppure
 - iv) è incorsa nello stesso errore.
2. Una parte non può annullare il contratto per errore se essa ha assunto il rischio dell'errore o deve sopportarlo nelle circostanze di cui trattasi.
 3. L'inesattezza nell'espressione o nella trasmissione delle dichiarazioni si considera un errore compiuto da chi ha formulato o trasmesso le dichiarazioni stesse.

Articolo 49

Dolo

1. Una parte può annullare il contratto qualora l'altra parte l'abbia indotta a concluderlo mediante falsa rappresentazione dolosa, attuata con parole o comportamenti, o reticenza dolosa di informazioni che secondo buona fede e correttezza o in base ad obblighi di informazione precontrattuale avrebbe dovuto comunicarle.
2. La falsa rappresentazione è dolosa se è realizzata con la consapevolezza o la convinzione che la dichiarazione è falsa, o ignorando per negligenza se è vera o falsa, e con l'intenzione di indurre il destinatario in errore. La reticenza è dolosa se è diretta ad indurre in errore la persona a cui l'informazione viene celata.
3. Al fine di determinare se la buona fede e la correttezza prescrivano alla parte di rivelare una determinata informazione, deve aversi riguardo a tutte le circostanze, in particolare:
 - (a) l'eventuale competenza specifica della parte;
 - (b) il costo al quale la parte può ottenere l'informazione;
 - (c) la facilità con cui l'altra parte può procurarsi le informazioni con altri mezzi;
 - (d) la natura delle informazioni;
 - (e) la manifesta importanza dell'informazione per l'altra parte; e
 - (f) nei contratti tra professionisti, le buone pratiche commerciali nella situazione di cui trattasi.

Articolo 50

Minacce

Una parte può annullare il contratto qualora sia stata indotta a concluderlo dall'altra parte con la minaccia di un danno ingiusto, imminente e grave o di un atto illecito.

Articolo 51
Iniquo sfruttamento

Una parte può annullare il contratto se al tempo della sua conclusione:

- a) essa si trovava in uno stato di dipendenza o aveva un rapporto di fiducia con l'altra parte, versava in condizioni di difficoltà economica o aveva urgenti necessità, era affetta da prodigalità, era ignorante o inesperta; e

l'altra parte ne aveva conoscenza o doveva ragionevolmente averne conoscenza e, date le circostanze e lo scopo del contratto, ha approfittato della situazione in cui essa versava ottenendo un beneficio eccessivo o un vantaggio ingiusto.

Articolo 52
Comunicazione dell'annullamento

1. L'annullamento si effettua mediante comunicazione all'altra parte.
2. La comunicazione dell'annullamento è efficace solo se ha luogo entro:
 - (a) sei mesi in caso di errore, e
 - (b) un anno in caso di dolo, minacce o iniquo sfruttamento,

dal momento in cui la parte che la effettua ha avuto conoscenza delle circostanze rilevanti o è diventata capace di agire liberamente.

Articolo 53
Convalida

La parte legittimata all'annullamento ai sensi del presente capo, qualora convalidi il contratto in maniera espressa o tacita dopo aver avuto conoscenza delle circostanze rilevanti o dopo essere diventata capace di agire liberamente, non può più annullare il contratto.

Articolo 54
Effetti dell'annullamento

1. Il contratto annullabile è valido sino a quando non sia annullato ma, una volta annullato, è invalido con efficacia retroattiva dall'inizio.
2. Se il motivo dell'annullamento riguarda soltanto singole clausole contrattuali, l'effetto dell'annullamento è limitato a tali clausole salvo che la parte restante del contratto non possa essere ragionevolmente mantenuta in vigore.
3. Il diritto della parte alle restituzioni in natura o per equivalente in denaro di quanto sia stato trasferito o corrisposto in forza del contratto annullato è regolato dalle norme sulla restituzione di cui al capo 17.

Articolo 55
Risarcimento del danno

La parte che ha diritto di annullare il contratto secondo le disposizioni del presente capo, o che aveva tale diritto prima di perderlo per decorso dei termini o per convalida del contratto, può esigere, indipendentemente dall'effettivo annullamento del contratto, il risarcimento del danno subito a causa dell'errore, del dolo, delle minacce o dell'iniquo sfruttamento, a condizione che l'altra parte conoscesse o dovesse ragionevolmente conoscere le circostanze rilevanti.

Articolo 56
Esclusione o limitazione dei rimedi

1. I rimedi previsti in caso di dolo, minacce e iniquo sfruttamento non possono essere esclusi né limitati direttamente o indirettamente.
2. Nei rapporti tra professionista e consumatore le parti non possono, a danno del consumatore, escludere né limitare, direttamente o indirettamente, i rimedi previsti in caso di errore.

Articolo 57
Scelta del rimedio

La parte legittimata ad avvalersi di un rimedio previsto dal presente capo, in circostanze che le conferiscono facoltà di esperire un rimedio contro l'inadempimento, può scegliere quale esperire.

Parte III Valutazione del contenuto del contratto

Capo 6 Interpretazione

Articolo 58

Regole generali di interpretazione dei contratti

1. Il contratto deve essere interpretato secondo la comune intenzione delle parti anche quando questa non corrisponda al significato corrente delle espressioni in esso utilizzate.
2. Quando una parte ha inteso dare a un'espressione impiegata nel contratto un determinato significato e al momento della conclusione del contratto l'altra parte conosceva o era ragionevolmente tenuta a conoscere tale intenzione, l'espressione stessa deve essere interpretata nel senso in cui è stata intesa dalla prima.
3. Salvo se diversamente disposto dai paragrafi 1 e 2, il contratto deve essere interpretato secondo il significato che qualsiasi persona ragionevole gli attribuirebbe.

Articolo 59

Circostanze rilevanti

Nell'interpretare il contratto si deve avere riguardo, in particolare:

- a) alle circostanze nelle quali esso è stato concluso, comprese le trattative;
 - b) al comportamento delle parti, anche posteriore alla conclusione del contratto;
 - c) all'interpretazione che le parti abbiano già dato ad espressioni identiche o simili a quelle usate nel contratto;
 - d) agli usi che di norma sono considerati applicabili da contraenti che si trovano nella stessa situazione;
 - e) alle pratiche che le parti hanno instaurate nei loro rapporti;
- al significato comunemente attribuito alle espressioni nel settore di attività considerato;
- alla natura e allo scopo del contratto; e
- .
- h) alla buona fede e alla correttezza.

Articolo 60
Riferimento al contratto nel suo insieme

Le espressioni usate nel contratto devono essere interpretate alla luce del contratto considerato nel suo insieme.

Articolo 61
Divergenze linguistiche

Quando il contratto sia redatto in due o più lingue e non è stabilito quale delle versioni faccia fede e qualora vi sia difformità tra le versioni, prevale la versione nella quale il contratto è stato redatto originariamente.

Articolo 62
Prevalenza delle clausole contrattuali negoziate individualmente

Laddove vi sia una discrepanza, le clausole contrattuali negoziate individualmente prevalgono su quelle che non lo sono state in conformità dell'articolo 7.

Articolo 63
Prevalenza dell'interpretazione che rende le clausole contrattuali efficaci

L'interpretazione che rende le clausole del contratto efficaci prevale su quella non avente tale risultato.

Articolo 64
Interpretazione a favore del consumatore

1. In caso di dubbio sul senso di una clausola in un contratto fra professionista e consumatore, prevale l'interpretazione più favorevole al consumatore, salvo che la clausola sia stata predisposta da quest'ultimo.
2. Le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del presente articolo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Articolo 65
Interpretazione sfavorevole all'estensore della clausola

Nei contratti non rientrati nell'ambito dell'articolo 64, in caso di dubbio circa il significato di clausole contrattuali non negoziate individualmente in conformità dell'articolo 7, prevale l'interpretazione sfavorevole alla parte che l'ha predisposta.

Capo 7 Contenuto ed effetti

Articolo 66 ***Clausole del contratto***

Le clausole del contratto si desumono:

- a) dall'accordo delle parti, fatte salve le norme imperative del diritto comune europeo della vendita;
- b) dagli usi o dalle pratiche che vincolano le parti ai sensi dell'articolo 67;
- c) da qualunque disposizione del diritto comune europeo della vendita che sia applicabile in assenza di accordo contrario delle parti; e
- d) da qualunque clausola implicita ai sensi dell'articolo 68.

Articolo 67 ***Usi e pratiche nei contratti fra professionisti***

1. Nei contratti fra professionisti, le parti sono vincolate dagli usi che esse hanno convenuto di applicare e dalle pratiche che hanno instaurato tra di esse.
2. Le parti sono vincolate da ogni uso considerato generalmente applicabile da qualsiasi professionista che si trovi nella loro stessa situazione.
3. Gli usi e le pratiche non vincolano le parti se contrastano con clausole contrattuali negoziate individualmente o con norme imperative del diritto comune europeo della vendita.

Articolo 68 ***Clausole contrattuali implicite***

1. Qualora sia necessario regolare una questione non espressamente disciplinata né dall'accordo delle parti, né dagli usi o pratiche né da disposizioni del diritto comune europeo della vendita, può presumersi l'esistenza di una clausola aggiuntiva implicita, tenuto conto in particolare:
 - (a) della natura e dello scopo del contratto;
 - (b) delle circostanze in cui il contratto è stato concluso; e
 - (c) del requisito della buona fede e della correttezza.
2. La clausola implicita di cui al paragrafo 1 deve essere tale da attuare nella misura del possibile quanto le parti avrebbero probabilmente concordato se avessero disciplinato la questione.

3. Il paragrafo 1 non si applica se le parti hanno deliberatamente omesso di disciplinare la questione, accettando che il relativo rischio gravi sull'una o sull'altra.

Articolo 69

Clausole contrattuali desunte da dichiarazioni precontrattuali

1. La dichiarazione resa dal professionista prima della conclusione del contratto all'altra parte o al pubblico, relativamente alle caratteristiche di quanto egli deve fornire in base al contratto, è considerata clausola del contratto, salvo che:
 - (a) l'altra parte sapesse o fosse ragionevolmente tenuta a sapere che la dichiarazione non era corretta o non era comunque affidabile; oppure
 - (b) la decisione dell'altra parte di concludere il contratto non potesse essere influenzata dalla dichiarazione.
2. Ai fini del paragrafo 1, la dichiarazione resa da un soggetto incaricato della pubblicità o della commercializzazione per conto del professionista si considera resa dal professionista.
3. Ai fini del paragrafo 1, nel caso in cui l'altra parte sia un consumatore, la dichiarazione pubblica resa da o per conto di produttori o altri soggetti in un momento anteriore della serie di transazioni commerciali culminata nella conclusione del contratto si considera effettuata dal professionista, salvo che questi, al momento della conclusione del contratto, non la conoscesse e non fosse ragionevolmente tenuto a conoscerla.
4. Nei rapporti tra professionista e consumatore le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del presente articolo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Articolo 70

Dovere di richiamare l'attenzione sulle clausole contrattuali non negoziate individualmente

1. Le clausole contrattuali predisposte da una parte e che non sono state negoziate individualmente ai sensi dell'articolo 7 possono essere fatte valere contro l'altra parte solo se questa ne era a conoscenza, o se la parte che le ha predisposte ha provveduto a richiamare su di esse l'attenzione dell'altra parte prima o al momento della conclusione del contratto.
2. Ai fini del presente articolo, nei rapporti tra professionista e consumatore, le clausole contrattuali non si considerano portate adeguatamente all'attenzione del consumatore qualora ad esse si faccia semplicemente riferimento in un documento contrattuale quantunque sottoscritto dal consumatore.
3. Le parti non possono escludere l'applicazione del presente articolo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Articolo 71

Pagamenti supplementari nei contratti tra professionista e consumatore

1. Nei contratti tra professionista e consumatore, la clausola che obblighi il consumatore a qualsiasi pagamento supplementare rispetto alla remunerazione pattuita per l'adempimento dell'obbligazione principale del professionista, in particolare se è inclusa mediante opzioni preselezionate che il consumatore deve rifiutare se vuole evitare il pagamento supplementare stesso, non è vincolante per il consumatore salvo che, prima di essere vincolato dal contratto, il consumatore abbia espressamente acconsentito a tale pagamento. Qualora abbia effettuato il pagamento supplementare, il consumatore può ottenerne la restituzione.
2. Le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del presente articolo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Articolo 72

Clausole di onnicomprensività

1. Se un documento contrattuale scritto contiene una clausola in cui si stabilisce che in esso sono contenute tutte le clausole del contratto (clausola di onnicomprensività), le dichiarazioni, le promesse o gli accordi precedenti che non siano inclusi nel documento non fanno parte del contratto.
2. Salvo diverse disposizioni del contratto, la clausola di onnicomprensività non esclude la possibilità di utilizzare precedenti dichiarazioni delle parti ai fini dell'interpretazione del contratto.
3. Nei contratti fra professionista e consumatore, quest'ultimo non è vincolato dalla clausola di onnicomprensività.
4. Le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del presente articolo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Articolo 73

Determinazione del prezzo

Quando l'ammontare del prezzo dovuto ai sensi del contratto non possa essere altrimenti determinato, il prezzo dovuto è costituito, salvo indicazione contraria, dal prezzo normalmente praticato in circostanze simili al momento della conclusione del contratto o, qualora tale prezzo non sia disponibile, dal prezzo determinato secondo ragionevolezza.

Articolo 74

Determinazione unilaterale effettuata da una parte

1. Qualora il prezzo o un'altra clausola contrattuale debbano essere determinati da una sola parte e la determinazione da questa effettuata risulti manifestamente irragionevole, si applica in via sostitutiva il prezzo o la clausola contrattuale di norma applicati in circostanze simili al momento della conclusione del contratto o, qualora non disponibili, il prezzo o la clausola determinati secondo ragionevolezza.

2. Le parti non possono escludere l'applicazione del presente articolo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Articolo 75

Determinazione effettuata da un terzo

1. Qualora il prezzo o un'altra clausola del contratto debbano essere determinati da un terzo e questi non possa o non voglia determinarli, il giudice può, salvo che ciò sia incompatibile con le clausole del contratto, nominare un'altra persona affinché provveda alla determinazione.
2. Qualora il prezzo o la clausola contrattuale determinati dal terzo risultino manifestamente irragionevoli, si applicano in via sostitutiva il prezzo o la clausola contrattuale di norma applicati in circostanze simili al momento della conclusione del contratto o, qualora non disponibili, il prezzo o la clausola determinati secondo ragionevolezza.
3. Ai fini del paragrafo 1, il termine "giudice" include gli organi arbitrali.
4. Nei rapporti fra professionista e consumatore le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del paragrafo 2, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Articolo 76

Lingua

Ove non possa essere determinata altrimenti, la lingua da usare nelle comunicazioni relative al contratto o a diritti od obbligazioni da esso derivanti è quella impiegata per la conclusione del contratto.

Articolo 77

Contratto di durata indeterminata

1. Qualora le obbligazioni contrattuali debbano essere eseguite in modo continuato o periodico, e le clausole contrattuali non determinino la durata del rapporto contrattuale o non prevedano che esso possa essere estinto mediante preavviso, ciascuna parte può recedere dal contratto osservando un ragionevole termine di preavviso non superiore a due mesi.
2. Nei rapporti tra professionista e consumatore le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del presente articolo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Articolo 78
Clausole contrattuali a favore di terzi

1. Le parti contraenti possono, mediante il contratto, conferire un diritto a favore di un terzo. Il terzo non deve necessariamente esistere o essere individuato al momento della conclusione del contratto, ma deve comunque essere individuabile.
2. La natura ed il contenuto del diritto del terzo sono definiti dal contratto. Il diritto può consistere in una esclusione o limitazione della responsabilità del terzo verso una delle parti del contratto.
3. Qualora, ai sensi del contratto, una delle parti sia tenuta ad eseguire una prestazione ad un terzo:
 - (a) il terzo ha lo stesso diritto alla prestazione e ai rimedi contro l'inadempimento che avrebbe qualora la parte obbligata fosse tenuta ad eseguire la prestazione in forza di un contratto concluso con il terzo stesso; e
 - (b) la parte obbligata può far valere contro il terzo tutte le eccezioni opponibili all'altra parte del contratto.
4. Il terzo può rifiutare il diritto attribuitogli comunicando il rifiuto a una delle parti contraenti, purché vi provveda prima di averlo espressamente o implicitamente accettato. A seguito del rifiuto, si considera che il diritto non sia mai stato attribuito al terzo.
5. Le parti contraenti possono sopprimere o modificare la clausola contrattuale attributiva del diritto, purché vi provvedano prima che una di esse abbia comunicato al terzo l'avvenuta attribuzione del diritto.

Capo 8 Clausole abusive

SEZIONE 1 DISPOSIZIONI GENERALI

Articolo 79

Effetti delle clausole contrattuali abusive

1. Le clausole del contratto che siano predisposte da una delle parti e siano abusive ai sensi delle sezioni 2 e 3 del presente capo non sono vincolanti per l'altra parte.
2. Se il contratto può essere mantenuto in essere senza la clausola abusiva, le altre clausole contrattuali restano vincolanti.

Articolo 80

Deroghe relative alla valutazione della natura abusiva delle clausole

1. Le sezioni 2 e 3 del presente capo non si applicano alle clausole contrattuali corrispondenti a norme del diritto comune europeo della vendita le quali troverebbero applicazione se dette clausole non disciplinassero la materia.
2. La sezione 2 del presente capo non si applica alla definizione dell'oggetto principale del contratto né all'adeguatezza del prezzo dovuto, purché il professionista abbia ottemperato agli obblighi di trasparenza di cui all'articolo 82.
3. La sezione 3 non si applica alla definizione dell'oggetto principale del contratto né all'adeguatezza del prezzo dovuto.

Articolo 81

Imperatività delle norme

Le parti non possono escludere l'applicazione del presente capo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

SEZIONE 2 CLAUSOLE ABUSIVE NEI CONTRATTI TRA PROFESSIONISTA E CONSUMATORE

Articolo 82

Dovere di trasparenza nelle clausole contrattuali non negoziate individualmente

Il professionista deve far sì che le clausole da esso predisposte e non negoziate individualmente con il consumatore in conformità dell'articolo 7, siano formulate in modo accessibile e comprensibile.

Articolo 83

Significato del termine "abusivo" nei contratti tra professionista e consumatore

1. Nei contratti tra professionista e consumatore, la clausola predisposta dal professionista e non negoziata individualmente in conformità dell'articolo 7 è abusiva ai sensi della presente sezione se produce, a danno del consumatore, uno squilibrio significativo dei diritti e delle obbligazioni derivanti alle parti dal contratto, in contrasto con la buona fede e la correttezza.
2. Nel valutare la natura abusiva di una determinata clausola contrattuale ai sensi della presente sezione, occorre tenere conto:
 - (a) del fatto che il professionista si sia o meno conformato agli obblighi di trasparenza imposti dall'articolo 82;
 - (b) della natura delle prestazioni previste dal contratto;
 - (c) delle circostanze che prevalgono durante la conclusione del contratto;
 - (d) delle altre clausole contrattuali; e
 - (e) delle clausole di qualsiasi altro contratto da cui dipenda il contratto in questione.

Articolo 84

Clausole contrattuali considerate abusive in qualunque circostanza

Una determinata clausola contrattuale è considerata sempre abusiva ai sensi della presente sezione, se ha per oggetto o effetto di:

- a) escludere o limitare la responsabilità del professionista in caso di morte o lesione personale del consumatore, risultante da un atto o da un'omissione del professionista stesso o di chiunque agisca per suo conto;
- b) escludere o limitare la responsabilità del professionista in caso di perdite o danni subiti dal consumatore e causati deliberatamente o per colpa grave;
- c) limitare l'obbligazione del professionista di rispettare gli impegni assunti dai suoi mandatari, o subordinare i suoi impegni a condizioni il cui verificarsi dipenda esclusivamente dal professionista stesso;
- d) escludere o limitare l'esercizio di azioni legali o di altri rimedi giuridici del consumatore, in particolare obbligando quest'ultimo a rivolgersi esclusivamente ad un sistema arbitrale non previsto in modo generale da disposizioni giuridiche applicabili a contratti fra professionisti e consumatori;
- e) attribuire giurisdizione esclusiva, per tutte le controversie che possano insorgere in relazione al contratto, al giudice competente per il luogo in cui il professionista ha il suo domicilio, salvo che il giudice prescelto non sia al tempo stesso competente per il luogo in cui abbia il domicilio il consumatore;

- f) permettere in via esclusiva al professionista di determinare se i beni, il contenuto digitale o i servizi connessi forniti sono conformi a quanto stipulato nel contratto, o conferirgli il diritto esclusivo di interpretare le clausole del contratto;
- g) stabilire che il contratto vincola il consumatore ma non il professionista;
- h) obbligare il consumatore ad usare, per la risoluzione del contratto in conformità dell'articolo 8, modalità più formali di quelle usate per la sua conclusione;
- i) consentire al professionista di recedere con un termine di preavviso più breve di quello richiesto al consumatore;
- j) obbligare il consumatore a pagare per beni mai consegnati, contenuti digitali mai forniti o servizi connessi mai prestati;
- k) stabilire che clausole del contratto non negoziate individualmente ai sensi dell'articolo 7 prevalgono sulle clausole negoziate individualmente.

Articolo 85

Clausole contrattuali che si presumono abusive

Si presume che una clausola sia abusiva ai sensi della presente sezione, se ha per oggetto o effetto di:

- a) limitare i mezzi di prova a disposizione del consumatore o imporgli un onere della prova che incombe per legge al professionista;
- b) escludere o limitare in modo inappropriato i rimedi esperibili dal consumatore nei confronti del professionista o del terzo per l'inadempimento di obbligazioni contrattuali da parte del professionista stesso;
- c) escludere o limitare in modo ingiustificato il diritto del consumatore di compensare i crediti vantati nei confronti del professionista con quanto dovuto dal consumatore al professionista stesso;
- d) consentire al professionista di trattenere le somme pagate dal consumatore nel caso in cui quest'ultimo decida di non concludere il contratto o di non eseguire le prestazioni contrattuali, senza prevedere che il consumatore riceva dal professionista un indennizzo dello stesso importo nella situazione inversa;
- e) imporre al consumatore inadempiente il pagamento di una somma di denaro, a titolo di risarcimento o di penale, d'importo manifestamente eccessivo;
- f) attribuire al solo professionista, e non anche al consumatore, la facoltà di recedere dal contratto o di estinguere il rapporto contrattuale a norma dell'articolo 8 in maniera discrezionale, o consentire al professionista di trattenere somme versate per servizi connessi non ancora prestati nel caso in cui il professionista risolva il contratto o ne receda;
- g) consentire al professionista di risolvere un contratto di durata indeterminata senza un ragionevole termine di preavviso, salvo quando sussistano gravi motivi;

- h) prorogare automaticamente il contratto di durata determinata in mancanza di indicazioni contrarie del consumatore, qualora il termine previsto per tali indicazioni sia irragionevolmente anticipato rispetto alla scadenza del contratto;
- i) autorizzare il professionista a modificare unilateralmente le clausole del contratto senza un valido motivo specificato nel contratto stesso; tale disposizione non si applica a clausole con cui il professionista si riserva il diritto di modificare unilateralmente le clausole di un contratto di durata indeterminata, purché il professionista sia tenuto ad informare con un ragionevole preavviso il consumatore e questi sia libero di recedere dal contratto senza spese a suo carico;
- j) consentire al professionista di modificare unilateralmente, senza giustificato motivo, le caratteristiche dei beni, del contenuto digitale o dei servizi connessi da fornire o qualunque altra caratteristica dell'adempimento;
- k) stabilire che il prezzo dei beni, del contenuto digitale o dei servizi connessi deve essere determinato al momento della consegna o della fornitura, o consentire al professionista di aumentare il prezzo senza attribuire al consumatore il diritto di recedere se l'aumento del prezzo è eccessivo rispetto al prezzo concordato al momento della conclusione del contratto; tale norma non si applica alle clausole di indicizzazione del prezzo, ove consentite dalla legge, a condizione che il criterio di variazione del prezzo sia definito in modo esplicito;
- l) obbligare il consumatore ad adempiere alle proprie obbligazioni contrattuali anche in caso di mancato adempimento delle obbligazioni incombenti al professionista;
- m) consentire al professionista di cedere a terzi i propri diritti e obbligazioni contrattuali senza l'accordo del consumatore, salvo che il contratto sia ceduto ad una società controllata dal professionista ovvero per effetto di una fusione o un'analoga e legittima operazione societaria, e la cessione sia inidonea a pregiudicare i diritti del consumatore;
- n) consentire al professionista, qualora quanto è stato ordinato dal consumatore non sia disponibile, di fornire un prodotto equivalente senza aver informato espressamente il consumatore di tale possibilità nonché del fatto che, se il consumatore stesso esercita il diritto di respingere la prestazione, le spese di restituzione di quanto ha ricevuto ai sensi del contratto incombono al professionista;
- o) consentire al professionista di riservarsi di accettare o rifiutare una proposta entro un termine eccessivamente lungo o definito in modo inadeguato;
- p) consentire al professionista di adempiere alle proprie obbligazioni contrattuali entro un termine eccessivamente lungo o definito in modo inadeguato;
- q) escludere o limitare in modo ingiustificato i rimedi di cui dispone il consumatore nei confronti del professionista o i mezzi di difesa esperibili dal consumatore contro pretese avanzate dal professionista;
- r) subordinare l'adempimento delle obbligazioni contrattuali del professionista, o altri effetti del contratto favorevoli al consumatore, a particolari formalità non imposte dalla legge e che risultano eccessive;

- s) obbligare il consumatore a pagare eccessivi anticipi o eccessive garanzie di adempimento;
- t) impedire ingiustificatamente al consumatore di ottenere forniture o riparazioni da terzi;
- u) collegare ingiustificatamente il contratto ad un altro contratto con lo stesso professionista, una sua filiale o un terzo, secondo modalità che il consumatore non può ragionevolmente prevedere;
- v) gravare il consumatore di un onere eccessivo per il recesso da un contratto a tempo indeterminato;
- w) stabilire la durata iniziale, o qualunque periodo di rinnovo, di un contratto di durata superiore ad un anno per la fornitura di beni, contenuto digitale o servizi connessi, salvo che il consumatore possa recedere in qualunque momento dando un preavviso non superiore a 30 giorni.

SEZIONE 3 CLAUSOLE CONTRATTUALI ABUSIVE NEI CONTRATTI TRA PROFESSIONISTI

Articolo 86

Il significato del termine "abusivo" nei contratti tra professionisti

1. Nei contratti tra professionisti, le clausole sono considerate abusive ai sensi della presente sezione, solo se:
 - (a) rientrano fra quelle, predisposte da una parte, che non sono state negoziate individualmente ai sensi dell'articolo 7; e
 - (b) il loro uso si discosta manifestamente dalle buone pratiche commerciali, in contrasto con la buona fede e la correttezza.
2. Nel valutare la natura abusiva di una determinata clausola contrattuale ai sensi della presente sezione, occorre tenere conto:
 - (c) della natura delle prestazioni previste dal contratto;
 - (d) delle circostanze che prevalgono durante la conclusione del contratto;
 - (e) delle altre clausole contrattuali; e
 - (f) delle clausole di qualsiasi altro contratto dal quale il contratto in questione dipenda.

Parte IV Obbligazioni e rimedi delle parti del contratto di vendita o del contratto per la fornitura di contenuto digitale

Capo 9 Disposizioni generali

Articolo 87

Inadempimento ed inadempimento grave

1. L'inadempimento di un'obbligazione consiste in qualsiasi difetto nell'esecuzione della prestazione, giustificato o meno, e include:
 - (a) la mancata o tardiva consegna dei beni;
 - (b) la mancata o tardiva fornitura del contenuto digitale;
 - (c) la consegna di beni non conformi a quanto previsto dal contratto;
 - (d) la fornitura di contenuto digitale non conforme a quanto previsto dal contratto;
 - (e) il mancato o tardivo pagamento del prezzo; e
 - (f) qualunque altra esecuzione della prestazione non conforme a quanto previsto dal contratto.

2. L'inadempimento dell'obbligazione di una parte è grave se:
 - (a) priva sostanzialmente l'altra parte di quanto le spetta in base al contratto, salvo che, al momento della conclusione del contratto, la parte inadempiente non abbia previsto né fosse ragionevolmente tenuta a prevedere tale risultato; oppure
 - (b) rende manifestamente impossibile qualsiasi affidamento sul futuro adempimento della parte inadempiente.

Articolo 88

Inadempimento giustificato.

1. La parte inadempiente non risponde dell'inadempimento se questo è dovuto ad un impedimento estraneo alla sua sfera di controllo e se essa non era ragionevolmente tenuta a prenderlo in considerazione al momento della conclusione del contratto, né ad evitare o sormontare l'impedimento o le sue conseguenze.

2. Qualora l'impedimento sia solo temporaneo, l'inadempimento è giustificato finché sussiste l'impedimento. L'altra parte può tuttavia considerare il ritardo come un inadempimento grave qualora esso sia equivalente a un tale inadempimento.

3. La parte incapace di adempiere deve assicurarsi che la comunicazione dell'impedimento e dei suoi effetti sulla capacità di adempiere raggiunga l'altra parte senza ingiustificato ritardo a decorrere dal momento in cui ha conosciuto o era ragionevolmente tenuta a conoscere tali circostanze. L'altra parte ha diritto al risarcimento del danno derivante dalla violazione di tale dovere.

Articolo 89

Mutamento delle circostanze

1. Ciascuna parte è tenuta ad adempiere le proprie obbligazioni anche qualora la prestazione sia divenuta più onerosa per l'aumento dei relativi costi o per la diminuzione del valore del corrispettivo dovuto.

Ove la prestazione sia divenuta eccessivamente onerosa per un eccezionale mutamento delle circostanze, le parti sono tenute ad avviare trattative intese a modificare o risolvere il contratto.

2. Se le parti non riescono a raggiungere un accordo entro un termine ragionevole, il giudice, su richiesta di una delle parti, può:

- (a) modificare il contratto in modo da renderlo conforme a quanto le parti avrebbero ragionevolmente convenuto al momento della sua conclusione se avessero tenuto conto del mutamento di circostanze; oppure
- (b) risolvere il contratto ai sensi dell'articolo 8 con effetto da una determinata data e a determinate condizioni.

3. I paragrafi 1 e 2 si applicano solo se:

- (a) il mutamento delle circostanze è avvenuto dopo la conclusione del contratto;
- (b) in quel momento la parte facente valere il mutamento delle circostanze non aveva considerato né era ragionevolmente tenuta a considerare la possibilità o l'entità del mutamento di circostanze; e
- (c) la parte lesa non ha assunto né era ragionevolmente tenuta ad assumere il rischio del mutamento delle circostanze.

4. Ai fini dei paragrafi 2 e 3, il termine "giudice" include gli organi arbitrali.

Articolo 90

Estensione dell'applicazione delle disposizioni sul pagamento e sul rifiuto di accettare beni o contenuto digitale

1. Salvo diverse disposizioni, le norme del capo 12 relative al pagamento del prezzo da parte del compratore si applicano altresì, con i necessari adattamenti, agli altri pagamenti.

2. L'articolo 97 si applica altresì, con i necessari adattamenti, a qualsiasi altro caso in cui una persona rimanga in possesso di beni o contenuto digitale perché chi ne aveva l'obbligo non li ha presi in consegna.

Capo 10 Obbligazioni del venditore

SEZIONE 1 DISPOSIZIONI GENERALI

Articolo 91

Obbligazioni principali del venditore

Il venditore di beni o il fornitore di contenuto digitale (nella presente parte, "il venditore") deve:

- a) consegnare i beni o fornire il contenuto digitale;
- b) trasferire la proprietà dei beni, incluso il supporto materiale su cui è fornito il contenuto digitale; e
- c) garantire che i beni o il contenuto digitale sono conformi a quanto previsto dal contratto;
- d) garantire che il compratore ha il diritto di usare il contenuto digitale conformemente al contratto, e
- e) consegnare i documenti che rappresentano i beni o che vi si riferiscono o i documenti inerenti al contenuto digitale, secondo quanto prescritto dal contratto.

Articolo 92

Adempimento del terzo

1. Il venditore può incaricare altri dell'adempimento, salvo che le clausole contrattuali prevedano l'adempimento personale.
2. Il venditore che incarica altri dell'adempimento rimane responsabile dell'adempimento medesimo.
3. Nei rapporti fra professionista e consumatore le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del paragrafo 2, né derogarvi o modificarne gli effetti.

SEZIONE 2 CONSEGNA

Articolo 93

Luogo della consegna

1. Ove non possa essere determinato altrimenti, il luogo della consegna è costituito:
 - (a) dal luogo di residenza del consumatore al momento della conclusione del contratto, nel caso dei contratti di vendita al consumatore o dei contratti per la

fornitura di contenuto digitale, sempre che si tratti di contratti a distanza o negoziati fuori dei locali commerciali o di contratti nei quali il venditore si sia impegnato a provvedere al trasporto fino al compratore;

- (b) in ogni altro caso,
 - i) dal più vicino punto di raccolta del primo vettore, se il contratto di vendita prevede il trasporto dei beni per mezzo di un vettore o più vettori;
 - ii) dalla sede d'affari del venditore al momento della conclusione del contratto, se il contratto non prevede il trasporto.
2. Se il venditore ha più sedi d'affari, si considera come sede d'affari ai fini del paragrafo 1, lettera b), quella avente il rapporto più stretto con l'obbligazione di consegna.

Articolo 94 **Modalità di consegna**

1. Salvo diverse disposizioni, il venditore adempie l'obbligazione di consegna:
- (a) nel caso dei contratti di vendita al consumatore o dei contratti per la fornitura di contenuto digitale, se si tratta di contratti a distanza o negoziati fuori dei locali commerciali, o nei quali il venditore si sia impegnato a provvedere al trasporto fino al compratore: trasferendo il possesso o il controllo materiale dei beni o del contenuto digitale al consumatore;
 - (b) negli altri casi in cui il contratto implichi il trasporto dei beni per mezzo di un vettore: rimettendo i beni al primo vettore per la consegna al compratore e rimettendo al compratore ogni documento necessario per consentirgli di prendere in consegna i beni dal vettore che li detiene; oppure
 - (c) nei casi non contemplati dal disposto delle lettere a) o b): mettendo nella disponibilità del compratore i beni o il contenuto digitale oppure mettendo i documenti rappresentativi dei beni nella disponibilità del compratore, se le parti hanno pattuito che il venditore debba consegnare solo tali documenti.
2. Al paragrafo 1, lettere a) e c), ogni riferimento al consumatore o al compratore include il terzo, diverso dal vettore, indicato dal consumatore o dal compratore conformemente al contratto.

Articolo 95 **Termini di consegna**

1. Quando non sia possibile determinare altrimenti il termine di consegna, i beni o il contenuto digitale devono essere consegnati senza ingiustificato ritardo dal momento in cui è stato concluso il contratto.

2. Nei contratti tra professionista e consumatore, salvo qualora diversamente convenuto dalle parti, il professionista è tenuto a consegnare i beni o il contenuto digitale entro 30 giorni dalla conclusione del contratto.

Articolo 96

Obbligazioni del venditore relative al trasporto dei beni

1. Se il contratto prescrive che il venditore provveda al trasporto dei beni, questi deve stipulare i contratti che sono necessari per il trasporto verso il luogo indicato, con mezzi di trasporto adeguati alle circostanze e secondo le condizioni usuali per il trasporto di cui trattasi.
2. Se, in conformità al contratto, il venditore consegna i beni ad un vettore e se i beni non sono chiaramente contraddistinti per la consegna ai fini del contratto, mediante apposizione di un segno distintivo su di essi, mediante documenti di trasporto o mediante qualsiasi altro mezzo, il venditore deve dare al compratore un avviso di spedizione che indichi in maniera specifica i beni.
3. Il venditore, qualora non sia obbligato dal contratto a stipulare un'assicurazione per il trasporto dei beni, deve fornire al compratore, su richiesta, tutte le informazioni necessarie perché quest'ultimo possa stipulare tale assicurazione.

Articolo 97

Rifiuto dei beni o del contenuto digitale da parte del compratore

1. Il venditore che rimanga in possesso di beni o contenuto digitale perché il compratore non li ha presi in consegna quando vi era tenuto deve adottare misure ragionevoli per conservarli e custodirli.
2. Il venditore è liberato dall'obbligazione di consegna, se:
 - (a) deposita i beni o il contenuto digitale a condizioni ragionevoli presso un terzo affinché li tenga a disposizione del compratore, e ne dà comunicazione a quest'ultimo; oppure
 - (b) vende i beni o il contenuto digitale a condizioni ragionevoli, dopo aver avvisato il compratore, e versa i proventi netti a quest'ultimo.
3. Il venditore ha diritto al rimborso di tutte le spese ragionevolmente sostenute in seguito alla vendita o a trattenerle sul ricavato della vendita stessa.

Articolo 98

Effetto sul passaggio del rischio

Gli effetti della consegna sul passaggio del rischio sono disciplinati nel capo 14.

SEZIONE 3 CONFORMITÀ DEI BENI E DEL CONTENUTO DIGITALE

Articolo 99

Conformità al contratto

1. Per essere conformi al contratto, i beni o il contenuto digitale devono:
 - (a) corrispondere alla quantità, qualità e descrizione contrattuale;
 - (b) essere confezionati o imballati nel modo richiesto dal contratto; e
 - (c) essere forniti insieme a tutti gli accessori, alle istruzioni di installazione o alle altre istruzioni prescritte dal contratto.
2. Per essere conformi al contratto, i beni o il contenuto digitale devono inoltre soddisfare alle condizioni previste agli articoli 100, 101 e 102, salvo che e nella misura in cui le parti non abbiano convenuto altrimenti.
3. Nei contratti di vendita al consumatore, qualunque accordo in deroga a quanto previsto dagli articoli 100, 102 e 103, concluso a danno del consumatore, è valido solo se, al momento della conclusione del contratto, il consumatore era a conoscenza della specifica condizione dei beni o del contenuto digitale e li ha accettati come conformi al contratto medesimo.
4. Nei contratti di vendita al consumatore, le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del paragrafo 3, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Articolo 100

Criteri di conformità dei beni e del contenuto digitale

I beni o il contenuto digitale devono:

- a) essere idonei a qualsiasi specifico uso reso noto al venditore al momento della conclusione del contratto, salvo quando le circostanze dimostrano che il compratore non ha fatto o non poteva ragionevolmente fare affidamento sulle competenze e sul giudizio del venditore;
- b) essere idonei agli scopi per i quali si impiegano di norma beni o contenuto digitale aventi le stesse caratteristiche;
- c) possedere le qualità dei beni o del contenuto digitale che il venditore ha indicato al compratore mediante un campione o modello;
- d) essere confezionati o imballati secondo le modalità solitamente utilizzate per tali beni o, dove non esistano modalità usuali, in modo adeguato a conservare e proteggere i beni;

- e) essere dotati di quegli accessori, istruzioni per l'installazione o altre istruzioni, che il compratore può ragionevolmente pretendere;
- f) avere le qualità e le prestazioni indicate in qualunque dichiarazione precontrattuale che rientri nelle clausole del contratto in forza dell'articolo 69; e
- g) possedere le qualità e le prestazioni che il compratore può ragionevolmente pretendere. Nel determinare ciò che il consumatore può ragionevolmente pretendere in riferimento al contenuto digitale, si deve considerare se il contenuto digitale sia stato o meno fornito contro il pagamento di un prezzo.

Articolo 101

Errata installazione nell'ambito dei contratti di vendita al consumatore

1. Quando i beni o il contenuto digitale forniti nell'ambito dei contratti di vendita al consumatore non sono correttamente installati, l'eventuale difetto di conformità risultante dall'errata installazione è considerato come un difetto di conformità dei beni o del contenuto digitale, se:
 - (a) i beni o il contenuto digitale sono stati installati dal venditore o sotto la sua responsabilità; oppure
 - (b) i beni o il contenuto digitale sono destinati ad essere installati dal consumatore e l'errata installazione è dovuta ad una carenza nelle istruzioni di installazione.
1. Le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del presente articolo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Articolo 102

Diritti o pretese dei terzi

2. I beni o il contenuto digitale devono essere liberi da qualsiasi diritto o pretesa non palesemente infondata di terzi.
1. Fatti salvi i paragrafi 3 e 4, i beni o il contenuto digitale devono essere liberi da qualsiasi diritto o pretesa non palesemente infondata di terzi in materia di proprietà intellettuale:
 - (a) a norma della legge dello Stato in cui i beni o il contenuto digitale saranno usati in base a quanto pattuito nel contratto, o, in assenza di un tale accordo, a norma della legge dello Stato della sede d'affari del compratore, o, nei contratti tra professionista e consumatore, a norma della legge del luogo di residenza del consumatore che questi ha indicato al momento della conclusione del contratto, e
 - (b) che il venditore conosceva, o era ragionevolmente tenuto a conoscere, al momento della conclusione del contratto.

2. Nei contratti tra professionisti, il paragrafo 2 non si applica se il compratore conosceva o era ragionevolmente tenuto a conoscere i diritti o le pretese di proprietà intellettuale al momento della conclusione del contratto
3. Nei contratti tra professionista e consumatore, il paragrafo 2 non si applica se il consumatore conosceva i diritti o le pretese di proprietà intellettuale al momento della conclusione del contratto.
4. Nei rapporti tra professionista e consumatore le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del presente articolo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Articolo 103

Limitazione della conformità esigibile del contenuto digitale

Il contenuto digitale non può essere considerato difforme dal contratto per il solo fatto che, dopo la conclusione del contratto, è stato reso disponibile un contenuto digitale più aggiornato.

Articolo 104

Conoscenza del difetto di conformità da parte del compratore nei contratti tra professionisti

Nei contratti tra professionisti, il venditore non è responsabile di un difetto di conformità dei beni se, al momento della conclusione del contratto, il compratore ne era a conoscenza o non poteva ignorarlo.

Articolo 105

Momento rilevante per la determinazione della conformità

1. Il venditore è responsabile di qualsiasi difetto di conformità sussistente al momento in cui il rischio passa al compratore ai sensi del capo 14.
2. Nei contratti di vendita al consumatore, il difetto di conformità che si manifesta entro sei mesi dal momento del passaggio del rischio al compratore si presume sussistente in detto momento, salvo che tale presunzione sia incompatibile con la natura dei beni o del contenuto digitale o con la natura del difetto di conformità.
3. Nei casi disciplinati dall'articolo 101, paragrafo 1, lettera a), i riferimenti al momento in cui il rischio passa al compratore, contenuti nei paragrafi 1 o 2 del presente articolo, devono essere interpretati come riferimenti fatti al momento in cui l'installazione è stata terminata. Nei casi disciplinati dall'articolo 101, paragrafo 1, lettera b), tali riferimenti devono essere interpretati come riferimenti fatti al momento in cui il consumatore aveva tempo sufficiente per effettuare l'installazione.
4. Il venditore deve far sì che il contenuto digitale, qualora debba essere da lui successivamente aggiornato, rimanga conforme al contratto durante l'intera durata contrattuale.

5. Nei contratti tra professionista e consumatore le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del presente articolo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Capo 11 Rimedi esperibili dal compratore

SEZIONE 1 DISPOSIZIONI GENERALI

Articolo 106

Elenco dei rimedi esperibili dal compratore

1. In caso di inadempimento di un'obbligazione da parte del venditore, il compratore può:
 - (a) esigere l'adempimento dell'obbligazione, in particolare l'esecuzione in forma specifica, la riparazione o la sostituzione dei beni o del contenuto digitale, ai sensi della sezione 3 del presente capo;
 - (b) rifiutarsi di adempiere le proprie obbligazioni ai sensi della sezione 4 del presente capo;
 - (c) risolvere il contratto ai sensi della sezione 5 del presente capo ed esigere la restituzione del prezzo pagato, ai sensi del capo 17;
 - (d) ridurre il prezzo ai sensi ai sensi della sezione 6 del presente capo; e
 - (e) chiedere il risarcimento dei danni ai sensi del capo 16.
2. Se il compratore è un professionista:
 - (a) il diritto del compratore di esercitare qualunque rimedio, salvo il rifiuto di adempiere, è subordinato al diritto del venditore alla correzione di cui alla sezione 2 del presente capo; e
 - (b) il diritto del compratore di far valere il difetto di conformità è subordinato agli oneri di verifica e comunicazione disposti dalla sezione 7 del presente capo.
3. Se il compratore è un consumatore:
 - (a) i diritti del compratore non sono subordinati al diritto di correzione del venditore; e
 - (b) gli oneri di verifica e notifica previsti dalla sezione 7 del presente capo non si applicano.
4. Se l'inadempimento del venditore è giustificato, il compratore può avvalersi di qualsiasi rimedio indicato nel paragrafo 1, eccetto la richiesta di adempimento e la richiesta di risarcimento dei danni.

5. Il compratore non può avvalersi di nessuno dei rimedi contro l'inadempimento indicati al paragrafo 1 se ha causato l'inadempimento del venditore.
6. I rimedi che non sono tra loro incompatibili possono essere cumulati.

Articolo 107

Limitazione dei rimedi per il contenuto digitale fornito a titolo gratuito

Se il contenuto digitale non è fornito a titolo oneroso, il compratore non può valersi dei rimedi di cui all'articolo 106, paragrafo 1, lettere da a) a d); può solo chiedere il risarcimento ai sensi dell'articolo 106, paragrafo 1, lettera e), per i danni causati ai suoi beni dal difetto di conformità del contenuto digitale, in particolare all'hardware, al software e ai dati, escluso il mancato guadagno causato al compratore dal danno subito.

Articolo 108

Imperatività delle norme

Nei contratti tra professionista e consumatore, le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del presente capo, né derogarvi o modificarne gli effetti, prima che il consumatore abbia portato il difetto di conformità all'attenzione del professionista.

SEZIONE 2 CORREZIONE DA PARTE DEL VENDITORE

Articolo 109

Correzione da parte del venditore

1. Il venditore che abbia offerto la prestazione in anticipo e cui sia stata comunicata la difformità della stessa rispetto al contratto può fare un'offerta nuova e conforme entro il termine previsto per l'adempimento.
2. Nei casi non contemplati dal paragrafo 1, il venditore che abbia offerto una prestazione difforme dal contratto può proporre di correggerla a proprie spese senza ingiustificato ritardo a decorrere dal momento in cui ne ha ricevuta comunicazione.
3. Il diritto alla correzione non è precluso dall'avviso di risoluzione.
4. Il compratore può respingere un'offerta di correzione solo se:
 - (a) la correzione non può essere apportata tempestivamente e senza inconvenienti significativi per il compratore;
 - (b) il compratore ha motivo di ritenere che non può fare affidamento sul futuro adempimento del venditore; oppure
 - (c) il ritardo nell'adempimento equivale ad un inadempimento grave.
5. Al venditore deve esser assegnato un termine ragionevole per effettuare la correzione.

6. Il compratore può rifiutarsi di adempiere in attesa della correzione, ma i suoi diritti, qualora siano incompatibili con l'assegnazione di un termine per la correzione, sono sospesi finché tale termine non sia scaduto.
7. Nonostante la correzione, il compratore conserva il diritto al risarcimento dei danni per il ritardo e di quelli causati o non prevenuti dalla correzione.

SEZIONE 3 RICHIESTA DI ADEMPIMENTO

Articolo 110

Richiesta di adempimento delle obbligazioni del venditore

1. Il compratore ha diritto di esigere l'adempimento delle obbligazioni del venditore.
2. L'adempimento esigibile include la correzione, a titolo gratuito, delle prestazioni difformi dal contratto.
3. L'adempimento non è dovuto se:
 - (a) l'adempimento è impossibile o è divenuto illecito; oppure
 - (b) l'onere o il costo dell'adempimento è sproporzionato rispetto al beneficio che il compratore ne trarrebbe.

Articolo 111

Scelta del consumatore tra riparazione e sostituzione

4. Nei contratti di vendita al consumatore, se il professionista è tenuto a correggere il difetto di conformità ai sensi dell'articolo 110, paragrafo 2, il consumatore può scegliere tra la riparazione e la sostituzione purché il rimedio prescelto non sia illecito o impossibile né gravi il venditore di costi sproporzionati rispetto al rimedio alternativo, considerando:
 - (a) il valore che il bene avrebbe in assenza del difetto di conformità;
 - (b) l'entità del difetto di conformità;
 - (c) se il rimedio alternativo possa essere esperito senza notevoli inconvenienti per il consumatore.
5. Il consumatore, qualora abbia chiesto la correzione del difetto di conformità mediante riparazione o sostituzione a norma del paragrafo 1, non può esperire altri rimedi a meno che il professionista ometta di effettuare la riparazione o la sostituzione entro un termine ragionevole e comunque non superiore a 30 giorni. Il consumatore può tuttavia rifiutarsi di adempiere in pendenza di tale termine.

Articolo 112
Restituzione dell'articolo sostituito

6. Il venditore che abbia corretto il difetto di conformità mediante sostituzione ha il diritto e l'obbligo di riprendere possesso a proprie spese dell'articolo sostituito.
1. Il compratore non è tenuto a pagare per l'uso fatto dell'articolo sostituito nel periodo precedente la sostituzione.

SEZIONE 4 RIFIUTO DELL'ADEMPIMENTO DELLE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

Articolo 113
Eccezione di inadempimento

1. Il compratore tenuto ad adempiere contemporaneamente o successivamente all'adempimento del venditore può rifiutarsi di adempiere fino a quando il venditore non abbia adempiuto o offerto di adempiere.
2. Il compratore che è tenuto ad adempiere prima dell'adempimento del venditore e che può ragionevolmente presumere che il venditore non adempirà nei termini prefissi, può rifiutarsi di adempiere finché perduri tale presunzione.
3. Ai sensi del presente articolo, l'adempimento può essere rifiutato in tutto o in parte nella misura giustificata dall'inadempimento. Qualora le obbligazioni del venditore debbano essere adempiute in parti separate o siano comunque divisibili, il compratore può rifiutare l'adempimento in riferimento alle sole parti non adempiute, salvo che l'inadempimento del venditore sia tale da giustificare il rifiuto integrale dell'adempimento.

SEZIONE 5 RISOLUZIONE

Articolo 114
Risoluzione per inadempimento

1. In caso di inadempimento grave del venditore ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 2, il compratore può risolvere il contratto a norma dell'articolo 8.
2. Nei contratti di vendita al consumatore e nei contratti di fornitura di contenuto digitale tra professionisti e consumatori, se l' inadempimento è dovuto a difformità dei beni rispetto al contratto, il consumatore può risolvere il contratto salvo che l'inadempimento sia di scarsa importanza.

Articolo 115

Risoluzione per consegna tardiva in seguito a diffida ad adempiere

1. In caso di ritardo nella consegna che non sia grave di per sé, il compratore può risolvere il contratto qualora comunichi al venditore un termine supplementare di durata ragionevole per l'adempimento e il venditore non adempia entro tale termine.
2. Il nuovo termine di cui al paragrafo 1 è considerato di durata ragionevole se il venditore non lo contesta senza ingiustificato ritardo.
3. Se la comunicazione prevede la risoluzione automatica del contratto nel caso in cui il venditore non adempia entro il termine in essa stabilito, la risoluzione ha effetto allo scadere di tale termine senza necessità di ulteriori comunicazioni.

Articolo 116

Risoluzione per inadempimento anteriore alla scadenza

Il compratore può risolvere il contratto prima della scadenza del termine di adempimento se il venditore dichiara, o risulta altrimenti evidente, che l'adempimento non avrà luogo e se l'inadempimento è tale da giustificare la risoluzione.

Articolo 117

Ambito di applicazione del diritto di risoluzione del contratto

1. Qualora le obbligazioni del venditore derivanti dal contratto debbano essere adempiute in modo separato o siano comunque divisibili, e ai sensi della presente sezione esista una causa di risoluzione per una parte della prestazione cui sia riferibile una frazione del prezzo, il compratore può risolvere il contratto limitatamente a tale parte.
2. Il paragrafo 1 non si applica se il compratore non può essere ragionevolmente tenuto ad accettare l'adempimento delle altre parti o l'inadempimento sia tale da giustificare la risoluzione integrale del contratto nel suo insieme.
3. Qualora le obbligazioni del venditore derivanti dal contratto non siano divisibili o il prezzo non possa essere ripartito, il compratore può risolvere il contratto solo se l'inadempimento ne giustifica la risoluzione integrale.

Articolo 118

Comunicazione della risoluzione

Il diritto di risolvere il contratto ai sensi della presente sezione si esercita mediante comunicazione al venditore.

Articolo 119
Perdita del diritto di risoluzione del contratto

1. Il compratore perde il diritto di risolvere il contratto ai sensi della presente sezione se non comunica la risoluzione entro un termine a decorrere dal momento in cui il diritto è sorto o, se posteriore, da quello in cui il compratore ha conosciuto o era ragionevolmente tenuto a conoscere l'inadempimento.
2. Il paragrafo 1 non si applica:
 - (a) se il compratore è un consumatore; oppure
 - (b) se non è stato offerto nessun adempimento.

SEZIONE 6 RIDUZIONE DEL PREZZO

Articolo 120
Diritto alla riduzione del prezzo

1. Il compratore che accetta una prestazione non conforme al contratto può ridurre il prezzo. La riduzione deve essere proporzionale al difetto di valore della prestazione ricevuta, riferito al momento in cui questa è stata eseguita, rispetto al valore della prestazione conforme.
2. Il compratore che abbia diritto a ridurre il prezzo ai sensi del paragrafo 1 ed abbia già pagato un importo superiore al prezzo ridotto può esigere che il venditore del restituisca l'eccedenza.
3. Il compratore che riduce il prezzo non ha diritto al risarcimento del danno così compensato, ma conserva il diritto al risarcimento di ogni altro danno subito.

SEZIONE 7 ONERI DI VERIFICA E COMUNICAZIONE NEI CONTRATTI FRA PROFESSIONISTI

Articolo 121
Verifica dei beni nei contratti tra professionisti

1. Nei contratti fra professionisti il compratore è tenuto a verificare o far verificare i beni entro un breve termine ragionevolmente commisurato alle circostanze e comunque non superiore a 14 giorni dalla data della consegna dei beni, della fornitura di contenuto digitale o della prestazione di servizi connessi.
2. Se il contratto implica il trasporto di beni, la verifica può essere differita fino al loro arrivo a destinazione.
3. Se i beni sono reinstradati durante il trasporto, o rispediti dal compratore, prima che questi abbia avuto una ragionevole possibilità di ispezionarli, e al momento della conclusione del contratto il venditore conosceva o era ragionevolmente tenuto a

conoscere la possibilità del reinstadamento o della rispedizione, la verifica può essere differita fino a quando i beni non siano arrivati alla nuova destinazione.

Articolo 122

Comunicazione del difetto di conformità nei contratti di vendita fra professionisti

4. Nei contratti fra professionisti il compratore non può far valere il difetto di conformità se non lo comunica al venditore entro un termine ragionevole precisandone la natura.

Il termine decorre dal momento in cui i beni sono stati forniti o, se posteriore, da quello in cui il compratore ha riconosciuto o era ragionevolmente tenuto a riconoscere il difetto di conformità.

1. Il compratore perde in ogni caso il diritto di far valere il difetto di conformità se non ne dà comunicazione al venditore entro due anni dal momento in cui i beni gli sono stati consegnati a norma del contratto.
2. Se le parti hanno convenuto che i beni devono rimanere idonei per una finalità specifica o per la loro finalità generica durante un determinato periodo di tempo, il termine per la comunicazione ai sensi del paragrafo 2 non scade prima della fine di tale periodo.
3. Il paragrafo 2 non si applica alle pretese e ai diritti dei terzi di cui all'articolo 102.
4. Il compratore non è tenuto a denunciare al venditore la consegna parziale se egli ha motivo di ritenere che i beni rimanenti saranno consegnati.
5. Il venditore non può valersi delle disposizioni del presente articolo se il difetto di conformità attiene a fatti che egli conosceva o era ragionevolmente tenuto a conoscere e non ha rivelato al compratore.

Capo 12 Obbligazioni del compratore

SEZIONE 1 DISPOSIZIONI GENERALI

Articolo 123

Obbligazioni principali del compratore

1. Il compratore deve:
 - (a) pagare il prezzo;
 - (b) prendere in consegna i beni o il contenuto digitale; e
 - (c) ricevere i documenti che rappresentano i beni o che vi si riferiscono o i documenti relativi al contenuto digitale, secondo quanto prescritto dal contratto.
2. Il paragrafo 1, lettera a), non si applica ai contratti per la fornitura di contenuto digitale, qualora quest'ultimo non sia fornito a titolo oneroso

SEZIONE 2 PAGAMENTO DEL PREZZO

Articolo 124

Mezzi di pagamento

1. Il pagamento è eseguito con i mezzi indicati dalle clausole del contratto o, in mancanza di tale indicazione, con qualunque mezzo usato nell'esercizio corrente dell'attività commerciale nel luogo in cui il pagamento deve avvenire, tenuto conto della natura della transazione commerciale.
2. L'accettazione, da parte del venditore, di assegni o di altri ordini o promesse di pagamento si presume subordinata alla condizione che tali strumenti di pagamento siano onorati. Qualora l'ordine o la promessa non vengano onorati, il venditore può esigere l'adempimento dell'obbligazione originaria di pagamento.
3. L'obbligazione originaria del compratore si estingue se il venditore accetta la promessa di pagamento di un terzo al quale è vincolato da un previo accordo sull'accettazione della promessa come mezzo di pagamento.
4. Nei contratti tra professionista e consumatore, il consumatore non è tenuto a pagare, per l'uso degli strumenti di pagamento, tariffe che superino i costi sostenuti a tal fine dal professionista.

Articolo 125
Luogo del pagamento

1. Il luogo del pagamento, se non può essere altrimenti determinato, è costituito dalla sede di attività del venditore al momento della conclusione del contratto.
2. Se il venditore ha più di una sede di attività, il luogo del pagamento è costituito dalla sede di attività del venditore che presenta il rapporto più stretto con l'obbligazione di pagamento.

Articolo 126
Termine di pagamento

1. Il pagamento del prezzo è dovuto al momento della consegna.
2. L'offerta di pagare prima che il prezzo diventi esigibile può essere respinta dal venditore se questi vi ha legittimo interesse.

Articolo 127
Pagamento da parte di terzi

1. Il compratore può incaricare un'altra persona del pagamento. Il compratore che incarica altri del pagamento rimane responsabile del pagamento medesimo.
2. Il venditore non può rifiutare il pagamento da parte di un terzo se:
 - (a) il terzo agisce con il consenso del compratore, oppure
 - (b) il terzo ha un legittimo interesse a pagare e il compratore non ha pagato o è manifesto che non pagherà nel termine prefisso.
3. Il pagamento del terzo a norma dei paragrafi 1 o 2 libera il compratore dalla responsabilità nei confronti del venditore.
4. Qualora il venditore accetti il pagamento del terzo in circostanze non contemplate dai paragrafi 1 o 2, il compratore è liberato dalla responsabilità verso il venditore, ma quest'ultimo è responsabile nei suoi confronti per eventuali perdite causate dall'accettazione.

Articolo 128
Imputazione del pagamento

1. Il compratore, se è tenuto ad adempiere varie obbligazioni di pagamento ed effettua un pagamento non sufficiente ad onorarle tutte può comunicare al venditore, al momento del pagamento, l'obbligazione cui il medesimo deve essere imputato.
2. In caso di mancata comunicazione ai sensi del paragrafo 1, il venditore può, mediante comunicazione al compratore effettuata entro un termine ragionevole, imputare il pagamento ad una delle obbligazioni.

3. L'imputazione ai sensi del paragrafo 2 non ha effetto se riguarda un'obbligazione non ancora scaduta o controversa.
4. In assenza di valida imputazione eseguita da una delle parti, il pagamento è da imputare all'obbligazione che soddisfi uno dei seguenti criteri, nell'ordine indicato:
 - (a) l'obbligazione che è scaduta o è la prima a scadere;
 - (b) l'obbligazione per la quale il venditore dispone di minori garanzie;
 - (c) l'obbligazione maggiormente gravosa per il compratore;
 - (d) l'obbligazione sorta per prima.

Se nessuno di tali criteri è applicabile, il pagamento è da imputare proporzionalmente a tutte le obbligazioni.

1. Il pagamento può essere imputato in forza dei paragrafi 2, 3 o 4, alle obbligazioni inesigibili perché prescritte solo se non vi è alcun'altra obbligazione cui il pagamento possa essere imputato ai sensi di tali paragrafi.
2. Per ogni obbligazione il pagamento del compratore deve essere imputato in primo luogo alle spese, in secondo luogo agli interessi e infine al capitale, salvo che il venditore disponga una diversa imputazione del pagamento.

SEZIONE 3 PRESA IN CONSEGNA

Articolo 129 Presca in consegna

Il compratore adempie l'obbligazione di prendere in consegna:

- a) compiendo ogni atto ragionevolmente esigibile al fine di consentire al venditore di eseguire l'obbligazione di consegnare, e
- b) prendendo in consegna i beni o i documenti che li rappresentano o il contenuto digitale, come previsto dal contratto.

Articolo 130 Consegna anticipata e consegna di un quantitativo errato

1. Se il venditore consegna i beni o fornisce il contenuto digitale prima del termine prefisso, il compratore deve accettare la consegna salvo che abbia un legittimo interesse a rifiutarla.
2. Se il venditore consegna una quantità di beni o di contenuto digitale inferiore a quanto previsto dal contratto, il compratore deve accettare la consegna salvo che abbia un legittimo interesse a rifiutarla.

3. Se il venditore consegna una quantità di beni o di contenuto digitale superiore a quella prevista dal contratto, il compratore può accettare o rifiutare la quantità in eccesso.
4. La quantità in eccesso, se accettata dal compratore, si considera fornita in base al contratto e il relativo prezzo deve essere pagato secondo la tariffa contrattuale.
5. Nei contratti di vendita al consumatore il paragrafo 4 non si applica se il compratore può ragionevolmente presumere che il venditore abbia consegnato la quantità in eccesso intenzionalmente e senza incorrere in errore sapendo che tale quantità non era stata ordinata.
6. Il presente articolo non si applica ai contratti per la fornitura di contenuto digitale, qualora tale contenuto non sia fornito a titolo oneroso.

Capo 13 Rimedi esperibili dal venditore

SEZIONE 1 DISPOSIZIONI GENERALI

Articolo 131

Elenco dei rimedi esperibili dal venditore

1. In caso di inadempimento di un'obbligazione da parte del compratore, il venditore può:
 - (a) esigere l'adempimento ai sensi della sezione 2 del presente capo;
 - (b) rifiutarsi di adempiere ai sensi della sezione 3 del presente capo;
 - (c) risolvere il contratto ai sensi della sezione 4 del presente capo, e
 - (d) richiedere il pagamento degli interessi sul prezzo o il risarcimento dei danni ai sensi del capo 16.
2. Se l'inadempimento del compratore è giustificato, il venditore può avvalersi di qualsiasi rimedio di cui al paragrafo 1, ad esclusione della richiesta di adempimento e della richiesta di risarcimento dei danni.
3. Il venditore non può avvalersi di nessuno dei rimedi di cui al paragrafo 1 se ha causato l'inadempimento del compratore.
4. I rimedi che non sono tra loro incompatibili possono essere cumulati.

SEZIONE 2 RICHIESTA DI ADEMPIMENTO

Articolo 132

Richiesta di adempimento delle obbligazioni del compratore

1. Il venditore può pretendere il pagamento del prezzo quando questo è esigibile e l'adempimento di ogni altra obbligazione assunta dal compratore.
2. Se il compratore non ha ancora preso in consegna i beni o il contenuto digitale ed è manifesto che non intende accettare l'adempimento, il venditore può comunque esigere che il compratore accetti la consegna e riscuotere il prezzo, salvo che possa concludere senza difficoltà o spese significative una congrua transazione commerciale sostitutiva.

SEZIONE 3 RIFIUTO DELL'ADEMPIMENTO DELLE OBBLIGAZIONI DEL VENDITORE

Articolo 133

Eccezione di inadempimento

1. Il venditore tenuto ad adempiere contemporaneamente o successivamente all'adempimento del compratore può rifiutarsi di adempiere fino a quando il compratore non abbia adempiuto o offerto di adempiere.
2. Il venditore che è tenuto ad adempiere l'obbligazione corrispettiva prima che il compratore adempia e che possa ragionevolmente presumere che il compratore non adempirà nei termini prefissi, può rifiutarsi di adempiere finché perduri tale presunzione. Tuttavia, il venditore non può rifiutarsi d'adempiere quando il compratore offra adeguate garanzie di adempimento.
3. Ai sensi del presente articolo, l'adempimento può essere rifiutato in tutto o in parte nella misura giustificata dall'inadempimento. Qualora le obbligazioni del compratore debbano essere eseguite parti separate o siano comunque divisibili, il venditore può rifiutarsi di adempiere in riferimento alle sole parti non adempiute, salvo che l'inadempimento del compratore sia tale da giustificare il rifiuto integrale dell'adempimento.

SEZIONE 4 RISOLUZIONE

Articolo 134

Risoluzione per inadempimento grave

In caso di inadempimento grave del venditore compratore ai sensi dell'articolo 87, paragrafo 2, il venditore può risolvere il contratto.

Articolo 135
Risoluzione per ritardo in seguito a diffida ad adempiere

4. In caso di ritardo nell'adempimento che non sia di per sé grave, il venditore può risolvere il contratto qualora comunichi al compratore un termine supplementare di durata ragionevole per l'adempimento e il compratore non adempia entro tale termine supplementare.
1. Il termine è considerato di durata ragionevole se il compratore non lo contesta senza ingiustificato ritardo. Nei rapporti fra professionista e consumatore, il termine supplementare concesso per l'adempimento non deve scadere prima della fine del periodo di 30 giorni previsto dall'articolo 167, paragrafo 2.
2. Se la comunicazione prevede la risoluzione automatica del contratto nel caso in cui il compratore non adempia entro il termine in essa stabilito, la risoluzione ha effetto allo scadere di tale termine senza necessità di ulteriori comunicazioni.
3. Nei contratti di vendita al consumatore le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del presente articolo, derogarvi o modificarne gli effetti.

Articolo 136
Risoluzione per inadempimento anteriore alla scadenza

Il venditore può risolvere il contratto prima della scadenza del termine di adempimento se il compratore dichiara, o risulta altrimenti evidente, che l'adempimento non avrà luogo e se il previsto inadempimento è grave.

Articolo 137
Ambito di applicazione del diritto di risolvere il contratto

1. Qualora le obbligazioni del compratore derivanti dal contratto debbano essere adempiute in parti separate, o siano comunque divisibili, e ai sensi della presente sezione esista una causa di risoluzione per una parte della prestazione cui sia riferibile una frazione del prezzo, il venditore può risolvere il contratto limitatamente a tale parte.
2. Il paragrafo 1 non si applica se l'inadempimento è grave in riferimento al contratto considerato nel suo insieme.
3. Qualora le obbligazioni del compratore derivanti dal contratto non debbano essere adempiute in parti separate, il venditore può risolvere il contratto solo se l'inadempimento è grave in riferimento al contratto considerato nel suo insieme.

Articolo 138
Comunicazione della risoluzione del contratto

Il diritto di risolvere il contratto ai sensi della presente sezione si esercita mediante comunicazione al compratore.

Articolo 139
Perdita del diritto di risoluzione del contratto

1. Qualora la prestazione sia offerta in ritardo, o la prestazione offerta sia comunque difforme dal contratto, il venditore perde il diritto di risolvere il contratto ai sensi della presente sezione se non comunica la risoluzione entro un termine ragionevole a decorrere dal momento in cui ha conosciuto o era ragionevolmente tenuto a conoscere l'offerta o il difetto di conformità.
2. Il venditore perde il diritto di risolvere il contratto ai sensi dell'articolo 136 se non comunica la risoluzione entro un termine ragionevole a decorrere dalla data in cui è sorto il diritto.
3. Qualora il compratore non abbia pagato il prezzo o sia comunque gravemente inadempiente, il venditore conserva il diritto di risolvere il contratto.

Capo 14 Passaggio del rischio

SEZIONE 1 DISPOSIZIONI GENERALI

Articolo 140

Effetto del passaggio del rischio

La perdita o il danneggiamento dei beni o del contenuto digitale intervenuti dopo che il rischio sia passato al compratore non esonerano quest'ultimo dall'obbligo di pagare il prezzo, salvo che siano dovuti ad un azione o omissione del venditore.

Articolo 141

Individuazione dei beni o del contenuto digitale

Il rischio non passa al compratore finché i beni o il contenuto digitale non siano stati chiaramente individuati, mediante l'accordo iniziale, mediante comunicazione al compratore o in qualsiasi altro modo, come beni o contenuto digitale da fornire ai sensi del contratto.

SEZIONE 2 PASSAGGIO DEL RISCHIO NEI CONTRATTI DI VENDITA AL CONSUMATORE

Articolo 142

Passaggio del rischio nei contratti di vendita al consumatore

1. Nei contratti di vendita al consumatore, il rischio si trasferisce nel momento in cui il consumatore o un terzo, diverso dal trasportatore e designato a tal fine dal consumatore, entra in possesso dei beni o del supporto materiale su cui è fornito il contenuto digitale.
2. Nei contratti di fornitura di contenuto digitale non somministrato su supporto materiale il rischio si trasferisce nel momento in cui il consumatore o un terzo da questi designato a tal fine abbia acquisito il possesso del contenuto digitale.
3. Fatti salvi i contratti a distanza o negoziati fuori dei locali commerciali, i paragrafi 1 e 2 non si applicano se il consumatore non adempie l'obbligazione di prendere in consegna i beni o il contenuto digitale e l'inadempimento non è giustificato ai sensi dell'articolo 88. In tal caso, il rischio si trasferisce nel momento in cui il consumatore o il terzo da questi designato sarebbe entrato in possesso dei beni o del contenuto digitale se fosse stata adempiuta l'obbligazione di prenderli in consegna.
4. Qualora il consumatore provveda al trasporto dei beni o del contenuto digitale fornito su un supporto materiale e il venditore non abbia proposto tale servizio, il rischio si trasferisce nel momento in cui i beni o il contenuto digitale fornito su supporto materiale sono consegnati al vettore, fatti salvi i diritti del consumatore nei confronti del vettore.

5. Le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del presente articolo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

SEZIONE 3 PASSAGGIO DEL RISCHIO NEI CONTRATTI TRA PROFESSIONISTI

Articolo 143

Momento del passaggio del rischio

1. Nei contratti tra professionisti il rischio si trasferisce quando il compratore prende in consegna i beni o i documenti che li rappresentano oppure il contenuto digitale.
2. Il paragrafo 1 lascia impregiudicati gli articoli 144, 145, e 146.

Articolo 144

Beni messi a disposizione del compratore

1. Se i beni o il contenuto digitale sono messi a disposizione del compratore e questi ne è consapevole, il rischio passa al compratore nel momento in cui i beni o il contenuto digitale dovevano essere presi in consegna, salvo che il compratore possa sospendere la presa in consegna ai sensi dell'articolo 113.
2. Se i beni o il contenuto digitale sono messi a disposizione del compratore in un luogo diverso dalla sede di attività del venditore, il rischio si trasferisce al momento in cui la consegna diventa esigibile e il compratore è consapevole del fatto che i beni o il contenuto digitale sono messi a sua disposizione in quel luogo.

Articolo 145

Trasporto dei beni

1. Il presente articolo si applica ai contratti di vendita che prevedono il trasporto di beni.
2. Se il venditore non è obbligato a consegnare i beni in un luogo particolare, il rischio passa al compratore quando i beni vengono consegnati al primo vettore per il trasferimento al compratore a norma del contratto.
3. Quando il venditore è tenuto a consegnare i beni al vettore in un luogo determinato, il rischio non passa al compratore finché i beni non siano stati consegnati al vettore in tale luogo.
4. Il fatto che il venditore sia autorizzato a conservare i documenti rappresentativi dei beni non incide sul il trasferimento del rischio.

Articolo 146

Beni venduti durante il trasporto

1. Il presente articolo si applica ai contratti di vendita relativi a beni venduti durante il trasporto.

2. Il rischio passa al compratore nel momento in cui i beni sono stati consegnati al primo vettore. Se tuttavia le circostanze così indicano, il rischio passa al compratore al momento della conclusione del contratto.
3. Se al momento della conclusione del contratto il venditore sapeva o era ragionevolmente tenuto a sapere che i beni erano stati persi o danneggiati e non ne ha informato il compratore, il rischio della perdita o del danneggiamento dei beni è a suo carico

Parte V Obbligazioni e rimedi delle parti nei contratti di servizi connessi

Capo 15 Obbligazioni e rimedi delle parti

SEZIONE 1 APPLICAZIONE DI TALUNE NORME GENERALI SUI CONTRATTI DI VENDITA

Articolo 147

Applicazione di talune norme generali sui contratti di vendita

1. Ai fini della presente parte si applicano le disposizioni del capo 9.
2. Se il contratto di vendita o il contratto per la fornitura di contenuto digitale è risolto, si risolve anche il contratto di servizi connessi.

SEZIONE 2 OBBLIGAZIONI DEL PRESTATORE DI SERVIZI

Articolo 148

Obbligazioni di risultato e obbligazioni di mezzi

1. Il prestatore di servizi deve conseguire lo specifico risultato previsto dal contratto.
2. Qualora il contratto non contempli, espressamente o tacitamente, alcun obbligo di risultato specifico, il prestatore di servizi deve eseguire il servizio connesso con la diligenza e la perizia che un prestatore di servizi medio userebbe e in conformità con le norme applicabili al servizio connesso.
3. Nel determinare la ragionevole diligenza e perizia richieste al prestatore di servizi si considera in particolare quanto segue:
 - (a) la natura, la rilevanza, la frequenza e la prevedibilità dei rischi che l'esecuzione del servizio connesso comporta per il cliente;
 - (b) se si è verificato un determinato danno, i costi delle misure che avrebbero potuto impedire il verificarsi di tale danno o danni simili; e
 - (c) il tempo disponibile per la prestazione del servizio connesso.
4. Nei contratti tra professionista e consumatore, l'installazione dei beni, qualora sia ricompresa nel servizio connesso, deve garantire che i beni installati siano conformi al contratto ai sensi dell'articolo 101.
5. Nei rapporti fra professionista e consumatore le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del paragrafo 2, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Articolo 149
Obbligo di prevenire i danni

Il prestatore di servizi deve predisporre congrue misure per prevenire il verificarsi di danni ai beni o al contenuto digitale, di lesioni personali e di qualunque altro danno nel corso o in conseguenza dell'esecuzione del servizio connesso.

Articolo 150
Adempimento del terzo

1. Il prestatore di servizi può incaricare altri dell'adempimento, salvo che sia tenuto ad adempiere personalmente.
2. Il prestatore di servizi che incarica altri dell'adempimento rimane responsabile dell'adempimento medesimo.
3. Nei rapporti contrattuali fra professionista e consumatore le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del paragrafo 2, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Articolo 151
Obbligo di fatturazione

Quando per il servizio connesso è previsto un prezzo separato e il prezzo non è stato concordato in modo forfettario al momento della conclusione del contratto, il prestatore di servizi deve fornire al cliente una fattura da cui risultino, in forma chiara e intelligibile, le modalità di calcolo del prezzo.

Articolo 152
Obbligo di segnalare i costi imprevisti o antieconomici

1. Il prestatore di servizi deve avvertire il cliente e ottenerne il consenso se:
 - a) il costo del servizio connesso è previsto superiore a quello previamente indicato al cliente dal prestatore di servizi, oppure
 - b) il costo del servizio connesso è previsto superiore al valore assunto dai beni o dal contenuto digitale dopo la prestazione del servizio connesso, sempre che il prestatore di servizi ne abbia conoscenza.
2. Il prestatore di servizi che non ottenga il consenso del cliente ai sensi del paragrafo 1 non ha diritto al prezzo che ecceda il costo previamente indicato ovvero il valore assunto dai beni o dal contenuto digitale dopo prestazione del servizio connesso.

SEZIONE 3 OBBLIGAZIONI DEL CLIENTE

Articolo 153

Pagamento del prezzo

1. Il cliente deve pagare il prezzo dovuto per il servizio connesso in conformità del contratto.
2. Il prezzo è esigibile quando il servizio connesso è completato e l'oggetto del servizio è messo a disposizione del cliente.

Articolo 154

Accesso

Il cliente deve consentire l'accesso ai suoi locali, in orari ragionevoli, al prestatore che ne abbia necessità per effettuare il servizio connesso.

SEZIONE 4 RIMEDI

Articolo 155

Rimedi esperibili dal cliente

1. In caso di inadempimento di un'obbligazione da parte del prestatore di servizi, il cliente dispone, con gli adattamenti disposti dal presente articolo, degli stessi rimedi previsti per il compratore al capo 11, ossia:
 - (a) esigere l'adempimento in forma specifica;
 - (b) rifiutarsi di adempiere la propria obbligazione;
 - (c) risolvere il contratto,
 - (d) ridurre il prezzo, e
 - (e) chiedere il risarcimento dei danni.
2. Fatto salvo il paragrafo 3, i rimedi del cliente è subordinato al diritto di correzione del prestatore di servizi, a prescindere dal fatto che il cliente sia un consumatore.
3. In caso di errata installazione effettuata nell'ambito dei contratti di vendita al consumatore ai sensi dell'articolo 101, i rimedi del consumatore non sono subordinati al diritto di correzione del prestatore di servizi.
4. Se è un consumatore, il cliente ha diritto di risolvere il contratto per difetto di conformità del servizio connesso prestato, salvo che il difetto di conformità sia di scarsa importanza.
5. Il capo 11 si applica con gli adattamenti necessari, in particolare i seguenti:

- (a) in riferimento al diritto di correzione del prestatore di servizi, nei contratti tra professionista e consumatore il termine ragionevole di cui all'articolo 109, paragrafo 5, non deve essere superiore a 30 giorni;
- (b) in riferimento ai rimedi contro l'adempimento difforme, non si applicano gli articoli 111 e 112, e
- (c) in luogo dell'articolo 122 si applica l'articolo 156.

Articolo 156

Comunicazione del difetto di conformità nei contratti di servizi connessi tra professionisti

1. Nei contratti di servizi connessi fra professionisti il cliente può far valere il difetto di conformità solo se lo comunica al prestatore di servizi entro un termine ragionevole, precisandone la natura.

Il termine decorre dal momento in cui il servizio connesso è completato o, se posteriore, dal momento in cui il cliente ha riconosciuto o era ragionevolmente tenuto a riconoscere il difetto di conformità.

2. Il prestatore di servizi non può avvalersi delle disposizioni del presente articolo se il difetto di conformità riguarda fatti che conosceva o era ragionevolmente tenuto a conoscere e non ha denunciato al cliente.

Articolo 157

Rimedi esperibili dal prestatore di servizi

1. In caso di inadempimento da parte del cliente, il prestatore di servizi dispone, con gli adattamenti di cui al paragrafo 2, degli stessi rimedi previsti per il venditore al capo 13, ossia:
 - a) esigere l'adempimento in forma specifica;
 - b) rifiutarsi di adempiere la propria obbligazione;
 - c) risolvere il contratto; e
 - d) richiedere il pagamento degli interessi sul prezzo o il risarcimento dei danni.

2. Il capo 13 si applica con gli adattamenti necessari. In particolare in luogo dell'articolo 132, paragrafo 2, si applica l'articolo 158.

Articolo 158

Diritto del cliente di rifiutare la prestazione

1. Il cliente può in qualsiasi momento comunicare al prestatore di servizi che la prestazione, o la prestazione futura, non è più richiesta.
2. A seguito della comunicazione di cui al paragrafo 1:

- (a) il prestatore di servizi non ha più il diritto o l'obbligo di prestare il servizio connesso; e
 - (b) il cliente, se non sussistono cause di risoluzione ai sensi di altre disposizioni, rimane obbligato a pagare il prezzo, ad esclusione delle spese che il prestatore di servizi ha risparmiato, o era ragionevolmente tenuto a risparmiare, per il fatto di non dover portare a termine la prestazione.
3. Nei rapporti tra professionista e consumatore le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del presente articolo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Parte VI Risarcimento del danno e interessi

Capo 16 Risarcimento del danno e interessi

SEZIONE 1 RISARCIMENTO DEL DANNO

Articolo 159

Diritto al risarcimento del danno

1. Il creditore ha diritto al risarcimento del danno subito a causa dell'inadempimento del debitore, salvo che l'inadempimento sia giustificato.
2. Il danno risarcibile comprende i danni futuri che il debitore poteva prevedere.

Articolo 160

Misura generale del danno

La misura generale del danno causato dall'inadempimento dell'obbligazione è costituita dalla somma in denaro che mette il creditore nella stessa situazione in cui si sarebbe trovato se l'obbligazione fosse stata adempiuta esattamente, o, qualora ciò non sia possibile, nella situazione che più vi si avvicina. Il danno comprende la perdita subita e il mancato guadagno.

Articolo 161

Prevedibilità del danno

Il debitore è responsabile solo del danno che egli ha previsto o era ragionevolmente tenuto a prevedere, quale conseguenza dell'inadempimento, al momento della conclusione del contratto.

Articolo 162

Concorso di colpa del creditore

Il debitore è esonerato dalla responsabilità per il danno subito dal creditore nella misura in cui questi ha concorso all'inadempimento o alle sue conseguenze.

Articolo 163

Riduzione del danno

1. Il debitore è esonerato dalla responsabilità per il danno subito dal creditore nella misura in cui questi poteva limitarlo adottando congrui provvedimenti.
2. Il creditore ha diritto al recupero delle spese ragionevolmente sostenute al fine di limitare il danno.

Articolo 164
Accordo sostitutivo

Il creditore che ha risolto interamente o parzialmente il contratto e ha concluso un accordo sostitutivo in tempi e modi ragionevoli può, se ha diritto al risarcimento del danno, esigere la differenza tra il valore di quanto avrebbe potuto pretendere in base al contratto risolto e il valore di quanto gli è dovuto in base all'accordo sostitutivo, nonché il ristoro di ogni altro danno.

Articolo 165
Prezzo corrente

Qualora esista un prezzo corrente per la prestazione prevista dal contratto, il creditore che abbia risolto il contratto ma non abbia concluso un accordo sostitutivo può, se ha diritto al risarcimento del danno, esigere la differenza tra il prezzo previsto dal contratto e quello corrente al momento della risoluzione, nonché il ristoro di ogni altro danno.

SEZIONE 2 INTERESSI DI MORA: DISPOSIZIONI GENERALI

Articolo 166
Interessi di mora

1. In caso di ritardo nel pagamento di una somma di denaro, il creditore ha diritto, senza dover effettuare alcuna comunicazione, agli interessi su tale somma dal giorno in cui il pagamento è esigibile al giorno dell'avvenuto pagamento, e al tasso di interesse indicato nel paragrafo 2.
2. Il tasso di interesse per il ritardo nel pagamento è:
 - (a) se il creditore ha la residenza abituale in uno Stato membro la cui valuta è l'euro o in un paese terzo, il tasso di interesse applicato dalla Banca centrale europea alle operazioni di rifinanziamento più recenti da essa eseguite prima del primo giorno di calendario del semestre in questione, o il tasso di interesse marginale risultante dalle procedure di appalto a tasso variabile per le più recenti operazioni di rifinanziamento principali della Banca centrale europea, più due punti percentuali;
 - (b) se il creditore ha la residenza abituale in uno Stato membro la cui valuta non è l'euro, il tasso equivalente fissato dalla banca centrale nazionale di quel paese, più due punti percentuali.
3. Il creditore può ottenere il risarcimento per ogni altro danno.

Articolo 167
Interessi dovuti quando il debitore è un consumatore

1. Quando il debitore è un consumatore gli interessi di mora sono dovuti al tasso previsto dall'articolo 166 solo quando l'inadempimento non sia giustificato.

2. Gli interessi cominciano a decorrere 30 giorni dopo che il creditore ne ha dato comunicazione al debitore specificando l'obbligo di pagare gli interessi e il loro tasso. La comunicazione può essere effettuata prima del giorno in cui il pagamento diviene esigibile.
3. La clausola contrattuale che fissa un tasso di interesse superiore a quello previsto dall'articolo 166 o una maturazione anteriore alla data indicata nel paragrafo 2 del presente articolo non è vincolante se è abusiva ai sensi dell'articolo 83.
4. Gli interessi di mora non possono essere aggiunti al capitale affinché producano interessi.
5. Le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione del presente articolo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

SEZIONE 3 MORA DEL PROFESSIONISTA

Articolo 168

Tasso di interesse e maturazione

1. Se il professionista ritarda il pagamento del prezzo dovuto in base a un contratto per la consegna di beni, fornitura contenuto digitale o prestazione di servizi connessi senza essere esonerato da responsabilità ai sensi dell'articolo 88, gli interessi sono dovuti al tasso di cui al paragrafo 5 del presente articolo.
2. Gli interessi al tasso di cui al paragrafo 5 decorrono dal giorno seguente la data o la fine di pagamento previsto dal contratto. In mancanza di tale previsione, gli interessi al suddetto tasso cominciano a decorrere:
 - (a) 30 giorni dopo la data in cui il debitore riceve la fattura o un' equivalente richiesta di pagamento, oppure
 - (b) 30 giorni dopo la data di ricezione dei beni, del contenuto digitale o dei servizi connessi, se la data di cui alla lettera a) è precedente o incerta, o se esiste incertezza sul fatto che il debitore abbia ricevuto una fattura o un'equivalente richiesta di pagamento.
3. Se la conformità al contratto dei beni, del contenuto digitale o dei servizi connessi deve essere accertata mediante accettazione o verifica, i 30 giorni di cui al paragrafo 2, lettera b), decorrono dalla data dell'accettazione o di conclusione della verifica. La procedura di verifica non può durare più di 30 giorni dalla data di consegna dei beni, fornitura del contenuto digitale o prestazione dei servizi connessi, salvo che le parti abbiano espressamente pattuito altrimenti e tale patto non sia abusivo ai sensi dell'articolo 170.
4. Il termine di pagamento determinato in base al paragrafo 2 non può essere superiore a 60 giorni, salvo che le parti abbiano espressamente pattuito altrimenti e tale patto non sia abusivo ai sensi dell'articolo 170.
5. Il tasso di interesse per il ritardo nel pagamento è:

- (a) se il creditore ha la residenza abituale in uno Stato membro la cui valuta è l'euro o in un paese terzo, il tasso di interesse applicato dalla Banca centrale europea alle operazioni di rifinanziamento più recenti da essa eseguite prima del primo giorno di calendario del semestre in questione, o il tasso di interesse marginale risultante dalle procedure di appalto a tasso variabile per le più recenti operazioni di rifinanziamento principali della Banca centrale europea, più otto punti percentuali;
 - (b) se il creditore ha la residenza abituale in uno Stato membro che la cui valuta non è l'euro, il tasso equivalente fissato dalla banca centrale nazionale di quel paese, più otto punti percentuali.
6. Il creditore può ottenere il risarcimento per ogni altro danno.

Articolo 169

Indennizzo per spese di riscossione

1. Qualora gli interessi diventino esigibili a norma dell'articolo 168, il creditore può esigere dal debitore, come minimo, un importo forfettario di 40 EUR o un importo equivalente nella valuta concordata per il prezzo del contratto a titolo indennizzo per le spese di riscossione sostenute dal creditore.
2. Il creditore può esigere dal debitore un congruo indennizzo per ogni spesa di riscossione eccedente l'importo forfettario di cui al paragrafo 1 e sostenuta a causa del ritardo nel pagamento del debitore.

Articolo 170

Clausole contrattuali abusive relative agli interessi di mora

1. La clausola contrattuale relativa alla data o al termine di pagamento, al tasso degli interessi di mora o all'indennizzo per le spese di riscossione non è vincolante se è abusiva. La clausola è considerata abusiva se si discosta manifestamente dalle buone pratiche commerciali, in contrasto con la buona fede e la correttezza, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, e in particolare della natura dei beni, del contenuto digitale o del servizio connesso.
2. Ai fini del paragrafo 1, è considerata abusiva la clausola contrattuale che preveda una data o un termine di pagamento o un tasso di interesse meno favorevoli per il creditore rispetto alla data, al termine o al tasso di cui all'articolo 167 o all'articolo 168, o che preveda un indennizzo per le spese di riscossione inferiore a quello di cui all'articolo 169.
3. Ai fini del paragrafo 1, la clausola contrattuale che esclude gli interessi di mora o l'indennizzo per le spese di riscossione deve considerarsi sempre abusiva.

Articolo 171
Imperatività delle norme

Le parti non possono escludere l'applicazione della presente sezione, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Parte VII Restituzione

Capo 17 Restituzione

Articolo 172

Restituzioni in caso di annullamento o risoluzione

1. Se il contratto è annullato o risolto da una o entrambe le parti, ciascuna parte deve restituire ciò che essa ("nel prosieguo: "il ricevente ") ha ricevuto dall'altra.
2. L'obbligo di restituire quanto ricevuto si estende ai frutti naturali o civili provenienti da quanto ricevuto.
3. In caso di risoluzione di contratti da adempiere un contratto da adempiere in più soluzioni o frazioni, la restituzione di quanto ricevuto non è dovuta per le soluzioni o frazioni rispetto alle quali le obbligazioni di entrambe le parti siano state interamente adempiute, o per le quali il prezzo di quanto eseguito rimanga esigibile ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 2, salvo che, per la natura del contratto, l'adempimento parziale sia privo di valore per una delle parti.

Articolo 173

Pagamento del valore monetario

1. Qualora quanto ricevuto, compresi gli eventuali frutti, non possa essere restituito, o qualora sia stato fornito contenuto digitale su supporto materiale o meno, il ricevente deve pagare il relativo valore monetario. Qualora la restituzione sia possibile ma implichi difficoltà o costi eccessivi, il ricevente può scegliere di pagare il valore monetario, purché ciò non pregiudichi gli interessi patrimoniali dell'altra parte.
2. Il valore monetario dei beni è costituito dal valore che questi avrebbero, alla data in cui deve essere effettuato il pagamento, se fossero conservati dal ricevente fino a tale data senza distruzione o danno.
3. Nel caso in cui il contratto di servizi connessi sia annullato o risolto dal cliente dopo che il servizio sia stato interamente o parzialmente prestato, il valore monetario di quanto ricevuto corrisponde all'importo che il cliente ha risparmiato ricevendo il servizio connesso.
4. Il valore monetario del contenuto digitale ricevuto corrisponde all'importo che il consumatore ha risparmiato facendone uso.
5. Se il ricevente ha ottenuto un sostitutivo in denaro o in natura, in cambio del bene o del contenuto digitale, e conosceva o era ragionevolmente tenuto a conoscere la causa di annullamento o di risoluzione, l'altra parte può esigere o la restituzione del sostitutivo o la restituzione del valore monetario del sostitutivo. Il ricevente che ha ottenuto un sostitutivo in denaro o in natura in cambio del bene o del contenuto digitale, e che non conosceva né era ragionevolmente tenuto a conoscere la causa di

annullamento o di risoluzione, può restituire o il valore monetario dell'sostitutivo o il sostitutivo stesso.

6. Se il contenuto digitale non è stato fornito in cambio del pagamento di un prezzo, non è dovuta alcuna restituzione.

Articolo 174

Pagamento per l'uso e interessi sulle somme di denaro ricevute

1. Il ricevente che abbia usato il bene deve pagare all'altra parte il valore monetario dell'uso per il periodo di cui trattasi se:
 - (a) il ricevente ha determinato la causa di annullamento o risoluzione;
 - (b) il ricevente, prima di tale periodo, era a conoscenza della causa di annullamento o risoluzione; oppure
 - (c) tenuto conto della natura del bene, della natura e dell'entità dell'uso e della disponibilità di rimedi diversi dalla risoluzione, l'uso gratuito del bene per tale periodo deve essere considerato iniquo.
2. Il ricevente che sia tenuto a restituire somme di denaro deve pagare gli interessi, al tasso fissato all'articolo 166, se:
 - (a) l'altra parte ha l'obbligo di pagare per l'uso; oppure
 - (b) il ricevente ha dato origine all'annullamento del contratto a causa di dolo, minacce o iniquo sfruttamento.
3. Ai fini del presente capo, il ricevente non è tenuto a pagare per l'uso del bene ricevuto né a pagare interessi sulle somme di denaro ricevute nei casi non contemplati nei paragrafi 1 e 2.

Articolo 175

Indennizzo per le spese

1. Il ricevente incorso in spese per i beni o il contenuto digitale ha diritto all'indennizzo nella misura in cui l'altra parte ha tratto vantaggio dalle spese stesse purché, quando vi è incorso, non conoscesse né fosse ragionevolmente tenuto a conoscere la causa di annullamento o risoluzione.
2. Il ricevente che conosceva o era ragionevolmente tenuto a conoscere la causa di annullamento o risoluzione ha diritto all'indennizzo per le sole spese necessarie per impedire che i beni o il contenuto digitale venissero distrutti o perdessero valore, e sempre che non avesse la possibilità di consultare l'altra parte.

Articolo 176
Deroga equitativa

Gli obblighi di restituzione o pagamento previsti dal presente capo sono derogabili se il loro adempimento è manifestamente iniquo, valutando in particolare se la causa di annullamento o risoluzione sia imputabile alla parte di cui trattasi o se questa ne fosse a conoscenza.

Articolo 177
Imperatività delle norme

Nei rapporti tra professionista e consumatore le parti non possono, a danno del consumatore, escludere l'applicazione degli articoli del presente capo, né derogarvi o modificarne gli effetti.

Parte VIII Prescrizione

Capo 18 Prescrizione

SEZIONE 1 DISPOSIZIONI GENERALI

Articolo 178

Diritti soggetti a prescrizione

I diritti di credito, e qualsiasi diritto accessorio a tali diritti, si prescrivono con il decorso del tempo secondo quanto disposto dal presente capo.

SEZIONE 2 TERMINI E DECORRENZA DELLA PRESCRIZIONE

Articolo 179

Termini di prescrizione

1. Il termine breve di prescrizione è di due anni.
2. Il termine lungo di prescrizione è di dieci anni o, nel caso di diritto al risarcimento per lesioni personali, di trent'anni.

Articolo 180

Decorrenza dei termini

1. Il termine breve di prescrizione decorre dal giorno in cui il creditore ha conosciuto o era ragionevolmente tenuto a conoscere i fatti che rendono possibile l'esercizio del diritto.
2. Il termine lungo di prescrizione decorre dal giorno in cui il debitore deve eseguire la prestazione o, nel caso di diritto al risarcimento del danno, dal giorno in cui si verifica il fatto che dà origine al diritto.
3. Nelle obbligazioni di durata di fare o non fare, si considera che il creditore abbia un diritto distinto per ogni inadempimento dell'obbligazione.

SEZIONE 3 PROROGA DEI TERMINI DI PRESCRIZIONE

Articolo 181

Sospensione in caso procedimenti giurisdizionali o di altra natura

1. Il decorso di entrambi i termini di prescrizione è sospeso dall'inizio del procedimento giurisdizionale avente ad oggetto il diritto.
2. La sospensione dura fino a quando non sia stata emessa una decisione definitiva o fino a quando il procedimento giurisdizionale non si sia comunque concluso. Se il procedimento giurisdizionale si conclude entro gli ultimi sei mesi del termine di prescrizione senza una decisione sul merito, la prescrizione non matura prima del decorso di sei mesi dalla fine del procedimento.
3. I paragrafi 1 e 2 si applicano, con gli opportuni adattamenti, ai procedimenti arbitrali, ai procedimenti di mediazione, ai procedimenti attraverso i quali una controversia fra due soggetti è deferita ad un terzo per l'adozione di una decisione vincolante e a tutti gli altri procedimenti volti all'adozione una decisione relativa a un diritto o alla prevenzione di un fallimento.
4. Per "mediazione" si intende, indipendentemente dalla denominazione, qualsiasi procedimento strutturato, mediante il quale due o più parti litiganti tentano autonomamente, su base volontaria, di raggiungere un accordo sulla risoluzione della lite con l'assistenza di un mediatore. Tale procedimento può essere avviato dalle parti, proposto od ordinato da un organo giurisdizionale o prescritto dalla legge. La mediazione si conclude con un accordo delle parti o con una dichiarazione del mediatore o di una delle parti.

Articolo 182

Dilazione del termine in caso di trattative

Se le parti trattano sul diritto o sulle circostanze che determinano una pretesa relativa al diritto, il termine di prescrizione non matura prima della scadenza di un anno dall'ultima comunicazione effettuata nell'ambito delle trattative o dalla comunicazione con cui una parte informa l'altra che non intende proseguire le trattative.

Articolo 183

Dilazione del termine in caso di incapacità

I termini di prescrizione dei diritti dell'incapace privo di rappresentante non maturano prima della scadenza di un anno dal momento in cui cessa l'incapacità o è nominato un rappresentante.

SEZIONE 4 INTERRUZIONE DEI TERMINI DI PRESCRIZIONE

Articolo 184

Interruzione conseguente al riconoscimento del diritto

Se il debitore riconosce il diritto del creditore mediante pagamento parziale, pagamento di interessi, dazione di garanzia, compensazione o in altra maniera, inizia a decorrere un nuovo termine breve di prescrizione.

SEZIONE 5 EFFETTI DELLA PRESCRIZIONE

Articolo 185

Effetti della prescrizione

1. Decorso il termine di prescrizione, il debitore può rifiutarsi di adempiere l'obbligazione e il creditore perde tutti i rimedi contro l'inadempimento, salvo il diritto di rifiutarsi di adempiere.
2. Quanto pagato o trasferito dal debitore in esecuzione della propria obbligazione non può essere domandato in restituzione per il solo fatto che il termine di prescrizione sia maturato nel momento in cui si è verificato l'adempimento.
3. Il termine di prescrizione del diritto al pagamento degli interessi e degli altri diritti di natura accessoria matura entro il termine di prescrizione del diritto principale.

SEZIONE 6 ACCORDI DI DEROGA

Articolo 186

Accordi relativi alla prescrizione

1. Le norme del presente capo possono essere derogate mediante accordo delle parti, in particolare riducendo o aumentando il termine di prescrizione.
2. Il termine breve di prescrizione non può essere ridotto a meno di un anno o aumentato a più di dieci anni.
3. Il termine lungo di prescrizione non può essere ridotto a meno di un anno o aumentato a più di trent'anni.
4. Le parti non possono escludere l'applicazione del presente articolo, né derogarvi o modificarne gli effetti.
5. Nei contratti tra professionista e consumatore, il presente articolo non può essere applicato a danno del consumatore.

Appendice 1

Istruzioni tipo sul recesso

Diritto di recesso

Lei ha il diritto di recedere dal contratto, senza indicarne le ragioni, entro 14 giorni.

Il termine di recesso scade dopo 14 giorni dal giorno 1.

Per esercitare il diritto di recesso, Lei è tenuto a informarci (2) della Sua decisione di recedere dal contratto tramite un'esplicita dichiarazione (ad es. lettera scritta inviata per posta, fax, posta elettronica). A tal fine può utilizzare il modulo tipo di recesso allegato, ma non è obbligatorio. 3

Per rispettare il termine di recesso, è sufficiente che Lei invii la comunicazione relativa all'esercizio del diritto di recesso prima della sua scadenza.

Effetti del recesso

Se Lei recede dal presente contratto, Le saranno rimborsati tutti i pagamenti che ha effettuato a nostro favore, compresi i costi di consegna (ad eccezione dei costi supplementari derivanti dalla Sua eventuale scelta di un tipo di consegna diverso dal tipo meno costoso di consegna standard da noi offerto), senza indebito ritardo e in ogni caso non oltre 14 giorni dal giorno in cui siamo informati della Sua decisione di recedere dal presente contratto. Detti rimborsi saranno effettuati utilizzando lo stesso mezzo di pagamento da Lei usato per la transazione iniziale, salvo che Lei non abbia espressamente convenuto altrimenti; in ogni caso, non dovrà sostenere alcun costo quale conseguenza del rimborso. 4

5

6

Istruzioni per la compilazione:

1	Inserire uno dei seguenti testi tra virgolette:
---	---

- a) in caso di un contratto di servizi connessi o di un contratto per la fornitura di acqua, gas o elettricità, quando non sono messi in vendita in un volume limitato o in quantità determinata, di teleriscaldamento o di contenuto digitale che non è fornito su un supporto materiale: "della stipulazione del contratto.";
- b) nel caso di un contratto di vendita: "in cui Lei o un terzo, diverso dal vettore e da Lei designato, acquisisce il possesso fisico dei beni.";
- c) nel caso di un contratto relativo a beni multipli ordinati dal consumatore in un solo ordine e consegnati separatamente: "in cui Lei o un terzo, diverso dal vettore e da Lei designato, acquisisce il possesso fisico dell'ultimo bene.";
- d) nel caso di un contratto relativo alla consegna di un bene consistente di lotti o pezzi multipli: "in cui Lei o un terzo, diverso dal vettore e da Lei designato, acquisisce il possesso fisico dell'ultimo lotto o pezzo.";

- e) nel caso di un contratto per la consegna periodica di beni durante un determinato periodo di tempo: "in cui Lei o un terzo, diverso dal vettore e da Lei designato, acquisisce il possesso fisico del primo bene."

2	Inserire il nome, l'indirizzo geografico e, qualora disponibili, il numero di telefono e di fax e l'indirizzo di posta elettronica.
3	Se Lei dà al consumatore la possibilità di compilare e inviare elettronicamente le informazioni relative al recesso dal contratto sul Suo sito web, inserire quanto segue: "Può anche compilare e inviare elettronicamente il modulo tipo di recesso o qualsiasi altra esplicita dichiarazione di recesso sul nostro sito web [inserire l'indirizzo]. Nel caso scegliesse detta opzione, Le trasmetteremo senza indugio una conferma di ricevimento del recesso su un supporto durevole (es. posta elettronica)."
4	Per i contratti di vendita nei quali Lei non ha offerto di ritirare i beni in caso di recesso, inserire quanto segue: "Il rimborso può essere sospeso fino al ricevimento dei beni oppure fino all'avvenuta dimostrazione da parte del consumatore di aver rispedito i beni, se precedente."
5	Se il consumatore ha ricevuto i beni oggetto del contratto, inserire quanto segue:

a) Inserire:

- "Ritireremo i beni.", oppure
- "È pregato di rispedire i beni o di consegnarli a noi o a ____ [inserire il nome e l'indirizzo geografico, se del caso, della persona da noi autorizzata a ricevere i beni], senza indebiti ritardi e in ogni caso entro 14 giorni dal giorno in cui ci ha comunicato il suo recesso dal presente contratto. Il termine è rispettato se Lei rispedisce i beni prima della scadenza del periodo di 14 giorni."

b) Inserire:

- "I costi della restituzione dei beni saranno a nostro carico.", oppure
- "I costi della restituzione dei beni saranno a Suo carico.", oppure
- Se, in un contratto a distanza, Lei non offre di sostenere il costo della restituzione dei beni e questi ultimi, per loro natura, non possono essere normalmente restituiti a mezzo posta: "Il costo di ____ EUR [inserire l'importo] per la restituzione dei beni sarà a Suo carico."; oppure se il costo della restituzione dei beni non può essere ragionevolmente calcolato in anticipo: "Il costo diretto della restituzione dei beni sarà a Suo carico. Il costo è stimato essere pari a un massimo di circa ____ EUR [inserire l'importo]", oppure
- Se, in caso di un contratto negoziato fuori dei locali commerciali, i beni, per loro natura, non possono essere normalmente restituiti a mezzo posta e sono stati consegnati al domicilio del consumatore alla data di conclusione del contratto: "Ritireremo i beni a nostre spese."

c) "Lei è solo responsabile della diminuzione del valore dei beni risultante da una manipolazione del bene diversa da quella necessaria per stabilire la natura, le caratteristiche e il funzionamento dei beni."

6 In caso di un contratto per la prestazione di servizi connessi, inserire quanto segue:
"Se Lei ha chiesto di iniziare la prestazione dei servizi connessi durante il termine di recesso, è tenuto a pagarci un importo proporzionale a quanto fornito fino al momento in cui Lei ha ci comunicato il Suo recesso dal presente contratto, rispetto a tutte le prestazioni previste dal contratto."

Appendice 2

Modulo di recesso tipo

(compilare e restituire il presente modulo solo se si desidera recedere dal contratto)

- Destinatario [il nome, l'indirizzo geografico e, qualora disponibili, il numero di telefono, di fax e gli indirizzi di posta elettronica devono essere inseriti dal professionista]:
- Con la presente notifico/notifichiamo* il recesso dal mio/nostro* contratto per la vendita dei seguenti beni*/fornitura del seguente contenuto digitale/prestazione dei seguenti servizi connessi*
- Ordinato il*/ricevuto il*
- Nome del/dei consumatori
- Indirizzo del/dei consumatori
- Firma del/dei consumatori (solo se il presente modulo è notificato su supporto cartaceo)
- Data

* Cancellare la dicitura inutile.

ALLEGATO II **NOTA INFORMATIVA STANDARD**

Il contratto che Lei sta per concludere sarà regolato dal diritto comune europeo della vendita, un regime alternativo al diritto nazionale dei contratti a disposizione dei consumatori nelle situazioni transfrontaliere. Tali norme comuni sono identiche in tutta l'Unione europea e sono state concepite per garantire un livello elevato di protezione dei consumatori.

Esse si applicano solo se Lei acconsente che il contratto sia regolato dal diritto comune europeo della vendita.

Se Lei ha stipulato il contratto telefonicamente o in un altro modo (ad esempio via SMS) che non Le ha permesso di ricevere preventivamente la presente nota, il contratto diventerà valido solo dopo che Lei avrà ricevuto la presente nota e avrà confermato il Suo consenso.

Di seguito voglia trovare una descrizione dei Suoi diritti fondamentali.

DIRITTO COMUNE EUROPEO DELLA VENDITA SINTESI DEI DIRITTI FONDAMENTALI DEL CONSUMATORE

I Suoi diritti prima della sottoscrizione del contratto

Il professionista deve fornirLe le **informazioni essenziali sul contratto**, ad esempio le informazioni sul prodotto e sul prezzo, comprese tutte le tasse e spese, e i suoi dati di contatto. Le informazioni devono essere più dettagliate se acquista il prodotto fuori dal negozio del professionista o senza incontrarlo personalmente, ad esempio se fa l'acquisto on line o telefonicamente. Se le informazioni sono incomplete o errate ha diritto al risarcimento.

I Suoi diritti dopo la sottoscrizione del contratto

Se ha acquistato un prodotto fuori dal negozio del professionista o senza incontrarlo personalmente (ad esempio se ha fatto l'acquisto on line o telefonicamente), nella maggior parte dei casi dispone di 14 giorni per **annullare l'acquisto**. Il professionista deve informarLa al riguardo e fornirLe un **modulo**²³ tipo di recesso. Se non lo fa, Lei può recedere dal contratto entro un anno.

Cosa può fare se il prodotto è difettoso o non è consegnato come stabilito? Ha diritto di scegliere tra: 1) farsi consegnare il prodotto; 2) chiedere che il prodotto sia sostituito o 3) riparato; 4) chiedere una riduzione del prezzo; 5) risolvere il contratto, restituire il prodotto e ottenere un rimborso, salvo che il difetto sia di scarsa importanza; 6) esigere il risarcimento dei danni. Lei non è tenuto a pagare il prezzo finché non riceve il prodotto senza difetti.

Se il professionista non ha prestato un servizio connesso come promesso nel contratto, Lei gode di diritti analoghi. Tuttavia, dopo che ha comunicato il difetto di conformità al professionista, questi di norma ha innanzitutto il diritto di riprestare il servizio correttamente. Solo se il professionista non adempie di nuovo correttamente, Lei può scegliere tra: 1) chiedere nuovamente al professionista di prestare il servizio connesso; 2) non pagare il prezzo finché il servizio connesso non è stato prestato correttamente; 3) chiedere una riduzione del prezzo; o 4) esigere il risarcimento dei danni. 5) Può anche risolvere il contratto e ottenere un

²³ Inserire link.

rimborso, salvo che il difetto nella prestazione del servizio connesso sia di scarsa importanza. **Periodo entro cui può far valere i Suoi diritti se il prodotto è difettoso o non è consegnato come stabilito:** Dispone di 2 anni per far valere i Suoi diritti a partire dal momento in cui si accorge o avrebbe dovuto accorgersi che il professionista non ha fatto qualcosa come stabilito nel contratto. Se i problemi si manifestano molto tardi, il termine ultimo entro cui può far valere i Suoi diritti è 10 anni dal giorno in cui il professionista doveva consegnare i beni, fornire il contenuto digitale o prestare il servizio connesso.

Protezione contro le clausole abusive: Non è vincolato dalle clausole contrattuali standard del professionista che sono abusive.

Questo elenco di diritti è riassuntivo; esso non contiene pertanto tutti i diritti né le informazioni dettagliate. Per consultare il testo integrale del diritto comune europeo della vendita clicchi [qui](#). Le consigliamo di leggere attentamente il contratto.

In caso di controversia può essere utile consultare un legale.



COMMISSIONE EUROPEA

Bruxelles, 11.10.2011
SEC(2011) 1166 definitivo

DOCUMENTO DI LAVORO DEI SERVIZI DELLA COMMISSIONE

Sintesi della valutazione d'impatto

che accompagna il documento

Proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio

relativo a un diritto comune europeo della vendita

{COM(2011) 635 definitivo}

{SEC(2011) 1165 definitivo}

1. QUESTIONI PROCEDURALI E CONSULTAZIONE DELLE PARTI INTERESSATE

Dal 2001 la Commissione europea ("Commissione") è impegnata nella creazione di un diritto europeo dei contratti. Nel luglio 2010 ha adottato il libro verde sulle opzioni possibili in vista di un diritto europeo dei contratti per i consumatori e le imprese ("libro verde"). Il suo programma di lavoro per il 2011 prevede la presentazione, nell'ultimo trimestre del 2011, di uno strumento di diritto europeo dei contratti.

Nell'aprile 2010 la Commissione ha istituito un gruppo di esperti incaricato di elaborare uno studio di fattibilità su un progetto di strumento. Lo studio è stato portato a termine nell'aprile 2011. Un gruppo direttivo sulla valutazione d'impatto si è riunito 5 volte per discutere il progetto di libro verde, la relazione sulla valutazione d'impatto e lo studio di fattibilità.

La Commissione ha svolto consultazioni permanenti. A seguito del libro verde sono pervenute 320 risposte da un'ampia gamma di parti interessate, che hanno permesso alla Commissione di individuare e affrontare le preoccupazioni connesse alle opzioni proposte. La Commissione ha inoltre istituito un gruppo di principali portatori di interessi in rappresentanza delle imprese, dei consumatori e dei professionisti del diritto, che è stato costantemente consultato in merito allo studio di fattibilità per garantire che le norme ivi contenute affrontassero tutti i problemi pratici e fossero di facile applicazione. La Commissione ha inoltre interpellato imprese e consumatori mediante sondaggi Eurobarometro e indagini in seno al Gruppo PMI e al Gruppo pilota di imprese europee. Nel novembre 2010 è stato organizzato un seminario sul diritto dei contratti cui hanno partecipato i rappresentanti delle imprese. I funzionari della Commissione hanno inoltre incontrato i rappresentanti dell'Ufficio europeo dei consumatori (BEUC) e hanno partecipato a due riunioni del gruppo consultivo europeo dei consumatori (ECCG).

2. DEFINIZIONE DEL PROBLEMA

2.1. Introduzione

Le differenze tra i diritti dei contratti degli Stati membri possono ostacolare gli scambi transfrontalieri nell'UE, in quanto dissuadono imprese e consumatori dal concludere transazioni commerciali transfrontaliere. Le imprese che effettuano scambi di beni e che esportano in altri mercati europei devono sostenere ogni anno costi di transazione superflui per circa 1 miliardo di euro. Il valore degli scambi tra Stati membri cui si rinuncia a causa della diversità dei diritti dei contratti ammonta a circa 10 miliardi di euro.

2.2. Attuale quadro giuridico dell'UE nel settore del diritto dei contratti

L'attuale quadro giuridico è caratterizzato da differenze tra i diritti nazionali. Sebbene in questo settore siano stati adottati vari strumenti giuridici dell'UE e internazionali, non esiste un corpus uniforme e completo di norme che le imprese e i consumatori possano applicare nelle transazioni transfrontaliere all'interno dell'Unione.

2.3. Problema 1: le differenze tra i diritti dei contratti ostacolano le imprese nell'effettuare scambi transfrontalieri e ne limitano le operazioni transfrontaliere

Attualmente in media solo il 9,3% di tutte le imprese europee che commerciano in beni esporta all'interno dell'UE, e la maggior parte di esse (62% nelle relazioni tra imprese e 57% nei rapporti tra imprese e consumatori) esporta in non più di tre Stati membri. Uno dei

motivi di questo livello relativamente basso di scambi transfrontalieri è rappresentato dalle barriere agli scambi transfrontalieri che persistono sul piano normativo (ad esempio, differenze fra i diritti tributari e dei contratti, oneri amministrativi) e pratico (ad esempio, lingua, trasporto, manutenzione postvendita).

Impatto negativo della diversità dei diritti dei contratti sugli scambi transfrontalieri Gli ostacoli legati al diritto dei contratti dissuadono un numero considerevole di imprese dal lanciarsi nel commercio transfrontaliero. Il 61% delle imprese che effettuano transazioni tra imprese (B2B) e il 55% delle imprese che effettuano transazioni tra imprese e consumatori (B2C) sono spesso, o quantomeno saltuariamente, scoraggiate da tali barriere. Inoltre, tra le imprese interpellate da Eurobarometro, il 3% di quelle che effettuano transazioni B2B e il 2% di quelle che effettuano transazioni B2C rinunciano puntualmente ad esportare per questo motivo. In secondo luogo, gli ostacoli legati al diritto dei contratti inducono le imprese a limitare le operazioni transfrontaliere: oltre l'80% delle imprese (sia B2B che B2C) che effettuano o che sono interessate ad effettuare scambi transfrontalieri e che si imbattono in ostacoli legati al diritto dei contratti ha dichiarato di aver esportato in un numero minore di paesi dell'UE per questo motivo. Si stima che il valore degli scambi transfrontalieri all'interno dell'UE cui le imprese rinunciano perché scoraggiate dal diritto dei contratti oscilli tra 26 miliardi di euro (pari al PIL della Lituania) e 184 miliardi di euro (poco più del PIL del Portogallo).

Da ricerche risulta che gli scambi bilaterali tra paesi con sistemi giuridici di origine comune hanno un effetto positivo sugli scambi. Se la rimozione delle differenze tra i diritti dei contratti contribuisse per solo l'1% a questo effetto positivo, l'aumento degli scambi all'interno dell'UE sarebbe dell'ordine di 30 miliardi di euro.

2.3.1. I costi di transazione aggiuntivi legati alle differenze tra i diritti dei contratti ostacolano gli scambi transfrontalieri La necessità di applicare diversi diritti dei contratti stranieri genera costi di transazione aggiuntivi rispetto agli scambi nazionali. Tali costi di norma aumentano proporzionalmente al numero di paesi UE con cui un'impresa fa affari. Secondo le imprese, i costi transattivi per entrare sul mercato di un altro Stato membro oscillano tra meno di 1 000 euro a oltre 30 000 euro. Tali costi hanno un impatto importantissimo sulle piccole e medie imprese, in quanto rappresentano una percentuale considerevole del loro fatturato.

2.3.2.

I costi cumulativi per tutte le imprese europee che attualmente effettuano esportazioni si aggirano tra i 6 e i 13 miliardi di euro. I costi di transazione annuali oscillano tra circa 0,9 e 1,9 miliardi di euro. Se non si interviene, entro il 2020 tali costi raggiungeranno i 9-19 miliardi di euro a parità di livello di ingressi sul mercato delle esportazioni.

2.3.3. La percezione di una maggiore complessità giuridica ostacola gli scambi transfrontalieri La percezione della complessità giuridica è un ulteriore fattore che incide sulla decisione di lanciarsi nel commercio transfrontaliero. Ad esempio, per le imprese la difficoltà di informarsi sulle disposizioni del diritto dei contratti straniero è tra i primi ostacoli agli scambi, più precisamente il primo per le transazioni B2C e il terzo per quelle B2B.

2.4. Problema 2: i consumatori hanno difficoltà ad acquistare all'estero e si lasciano sfuggire occasioni

Il livello di acquisti transfrontalieri all'interno dell'UE rimane relativamente basso: il 26% dei consumatori acquista in un altro Stato membro in occasione di viaggi e il 9% acquista a

distanza. Queste percentuali stentano ad aumentare a causa degli ostacoli che permangono sia sul lato dell'offerta che della domanda. Sebbene l'impatto delle barriere pratiche stia gradualmente diminuendo, l'importanza degli ostacoli normativi rimane alta.

2.4.1. Le differenze tra i diritti dei contratti incidono negativamente sugli acquisti transfrontalieri

Il diritto dei contratti contiene norme a tutela dei consumatori. La certezza del contenuto di tali norme è uno dei principali fattori che permettono ai consumatori di fidarsi a fare acquisti all'estero. Quando, in un contesto transfrontaliero, sono confrontati con diversi diritti stranieri, i consumatori non sono più certi dei loro diritti. Il 44% dei consumatori europei dichiara infatti che l'incertezza dei propri diritti di consumatore li scoraggia dall'acquistare in altri paesi UE.

2.4.2. I consumatori si lasciano sfuggire opportunità sul mercato unico

Gran parte dei consumatori che preferiscono acquistare sul mercato nazionale perché incerti dei loro diritti negli acquisti transfrontalieri è spesso penalizzata dalla scelta limitata e dai prezzi superiori del mercato nazionale. Il 44% dei consumatori fa acquisti online solo sul piano nazionale perché non conosce i propri diritti su scala transfrontaliera: se tali consumatori facessero almeno un acquisto online transfrontaliero il risparmio totale sarebbe di 380 milioni di euro.

Dall'altro lato, i consumatori che cercano di accedere alle migliori offerte in altri Stati membri spesso si vedono negare la possibilità di acquistare dal professionista. Quasi un quarto dei commercianti al dettaglio europei desiderosi di esportare all'estero ha negato la vendita per motivi legati al diritto dei contratti. Il rifiuto di vendere può dissuadere i consumatori dall'acquistare all'estero e li svantaggia economicamente. Ogni anno i consumatori europei spendono 42,3 miliardi di euro in acquisti transfrontalieri. Supponendo che in un anno i tre milioni di consumatori che si sono visti negare una vendita si siano visti negare un ordine di un valore medio pari a 52 euro, il valore delle transazioni "perse" sarebbe di 156 milioni di euro.

2.5. Necessità di un'azione a livello dell'UE e sussidiarietà

La presente iniziativa rispetta il principio di sussidiarietà. L'obiettivo di facilitare l'espansione degli scambi transfrontalieri per le imprese e gli acquisti dei consumatori nel mercato interno non può essere conseguito pienamente fintantoché continueranno ad esistere differenze tra i diritti nazionali dei contratti. In un mercato in evoluzione che stimola gli Stati membri ad agire in modo indipendente (ad esempio regolando il mercato dei contenuti digitali), le divergenze normative portano ad un aumento dei costi di transazione, della complessità giuridica per le imprese e delle disparità nella protezione dei consumatori. I diritti nazionali dei contratti possono essere armonizzati solo adottando misure a livello europeo. Poiché i problemi evidenziati hanno una chiara dimensione transfrontaliera, l'Unione è nella posizione migliore per affrontarli.

3. OBIETTIVI STRATEGICI

L'obiettivo globale è sostenere l'attività economica nel mercato interno migliorando le condizioni per gli scambi transfrontalieri grazie alla riduzione degli ostacoli legati alle differenze tra i diritti dei contratti degli Stati membri. L'obiettivo generale è facilitare

l'espansione degli scambi transfrontalieri per le imprese e gli acquisti transfrontalieri dei consumatori.

4. OPZIONI STRATEGICHE

4.1. Opzioni per tipo di intervento

Opzione 1: scenario di base (status quo): mantenimento dell'attuale quadro giuridico senza ulteriore azione dell'UE.

Opzione 2: uno strumentario per il legislatore europeo. Tale strumentario conterrebbe definizioni e norme modello per quei settori del diritto dei contratti su cui è probabile che l'Unione legiferi. Potrebbe avere la forma di documento della Commissione o di accordo interistituzionale.

Opzione 3: raccomandazione su un diritto comune europeo della vendita. Uno strumento di diritto comune europeo della vendita potrebbe costituire l'allegato di una raccomandazione agli Stati membri che li sproni a sostituire (opzione 3a) o integrare (opzione 3b) tale strumento nel diritto nazionale su base volontaria, lasciando loro margine discrezionale quanto a calendario, metodo e grado di attuazione. Tale opzione potrebbe incoraggiare gli Stati membri a sostituire il diritto nazionale dei contratti con lo strumento di diritto comune europeo della vendita o a incorporare tale strumento quale regime facoltativo.

Opzione 4: regolamento o direttiva che istituisce uno strumento facoltativo di diritto comune europeo della vendita. Si potrebbe istituire uno strumento facoltativo di diritto comune europeo della vendita concepito come "secondo regime" di diritto civile in ciascuno Stato membro. Esso costituirebbe un corpus completo e autonomo di norme di diritto dei contratti, con un livello elevato di tutela del consumatore, che le parti potrebbero scegliere come legge che disciplina i loro contratti transfrontalieri.

Opzioni 5a e 5b: direttiva su uno strumento obbligatorio di diritto comune europeo della vendita. Una direttiva potrebbe armonizzare i diritti dei contratti nazionali dei 27 Stati membri, integrando nel contempo l'acquis in materia di consumatori basandosi su un livello elevato di tutela del consumatore. L'armonizzazione potrebbe essere piena (5a) o minima (5b).

Opzione 6: regolamento che istituisce uno strumento obbligatorio di diritto comune europeo della vendita. In tal modo si creerebbe un corpus uniforme di norme UE di diritto dei contratti in tutti gli Stati membri.

Opzione 7: regolamento che istituisce un codice civile europeo. In tal modo si creerebbe un corpus uniforme di norme di diritto civile europeo in tutti gli Stati membri.

Opzioni scartate

- Opzione 3a: raccomandazione che incoraggia gli Stati membri a sostituire i diritti nazionali.
- Opzione 7: regolamento che istituisce un codice civile europeo.

Tali opzioni non hanno ricevuto quasi nessun sostegno dalle parti interessate ed è probabile che vadano oltre quanto necessario e siano quindi sproporzionate. Sollevano inoltre serie questioni quanto al rispetto del principio di sussidiarietà.

4.2. Opzioni per campo di applicazione e contenuto

Uno strumento di diritto comune europeo della vendita potrebbe applicarsi solo alle transazioni transfrontaliere oppure alle transazioni nazionali e a quelle transfrontaliere. Il campo di applicazione potrebbe riguardare solo i contratti B2C o anche i contratti B2B. Un

contenuto sostanziale ristretto dello strumento si limiterebbe ai principali settori del diritto generale dei contratti. Un campo di applicazione ampio potrebbe andare oltre includendo settori specifici del diritto dei contratti, quali i contratti di servizi e altri settori del diritto, come la responsabilità extracontrattuale.

La presente valutazione d'impatto analizza una combinazione dei campi di applicazione ristretto e ampio. Affronta la stragrande maggioranza dei problemi pratici che di solito si presentano durante il ciclo di vita di un contratto transfrontaliero. L'analisi si concentra sulle ripercussioni delle disposizioni sostanziali sui consumatori e sulle imprese.

5. ANALISI DELLE RIPERCUSSIONI

5.1. Principali ripercussioni dell'opzione 1: scenario di base

Lo scenario di base non eliminerebbe i costi di transazione aggiuntivi né ridurrebbe il livello di complessità giuridica per le imprese desiderose di effettuare scambi transfrontalieri. La concorrenza nel mercato interno rimarrebbe limitata, e nonostante l'adozione della direttiva sui diritti dei consumatori continuerebbero ad esistere differenze tra le norme dei diversi Stati membri a tutela dei consumatori.

5.2. Principali ripercussioni dell'opzione 2

5.2.1. 2a: strumentario sotto forma di documento della Commissione

Lo strumentario sarebbe usato per modificare la legislazione vigente o elaborare futuri atti normativi settoriali. Pertanto, rispetto allo scenario di base, le ripercussioni positive di questa opzione sulle imprese e sui consumatori sarebbero indirette, oltre che molto limitate. Inoltre, qualunque impatto di tale opzione non sarebbe percepito immediatamente in quanto i negoziati per adottare nuovi atti legislativi o modificare quelli vigenti richiedono tempo. Poiché non si può sapere se e in quale misura tale opzione è percorribile e accettabile per il Consiglio e il Parlamento, le sue ripercussioni di fatto non sarebbero molto diverse da quelle dello scenario di base.

5.2.2. 2b: strumentario sotto forma di accordo interistituzionale

Rispetto all'opzione 2a, la sola differenza di questa opzione è che nei negoziati per l'adozione di nuovi atti legislativi o la modifica di quelli vigenti il Consiglio e il Parlamento userebbero lo strumentario, purché non vi siano motivi prevalenti connessi al settore specifico. Tuttavia, poiché tale opzione riguarderebbe solo le norme nazionali di diritto dei contratti che verrebbero modificate a seguito di revisione della legislazione UE o di adozione di nuovi atti legislativi dell'UE, la maggior parte dei costi derivanti dalle differenze tra i diritti dei contratti nazionali permanerebbe. Inoltre l'impatto di tale opzione si percepirebbe, al più presto, nel medio termine. Pertanto l'impatto positivo globale di tale opzione, per quanto superiore a quello dell'opzione 2a, sarebbe ancora piuttosto limitato.

5.3. Principali ripercussioni dell'opzione 3: raccomandazione su un diritto comune europeo della vendita

Questa opzione sarebbe efficace solo se molti Stati membri incorporassero il diritto comune europeo della vendita nella sua integralità e senza apportare modifiche rispetto alla versione originale allegata alla raccomandazione, ipotesi alquanto improbabile. Questa opzione aiuterebbe in una certa misura i professionisti nei contratti B2B, dal momento che sarebbero

liberi di scegliere la legge applicabile al loro contratto e potrebbero quindi ridurre i costi di transazione optando per il diritto comune europeo della vendita dello Stato membro che lo ha attuato meglio. Lo stesso però non vale per i professionisti nei contratti B2C, i quali dovrebbero informarsi se e in quali punti gli Stati membri hanno modificato il diritto comune europeo della vendita rispetto alle norme imperative a tutela dei consumatori. Ciò significa che non sarebbero in grado di vendere oltre frontiera ai consumatori sulla base di un diritto unico e dovrebbero pertanto sostenere costi di transazione analoghi a quelli dello scenario di base. Di conseguenza l'opzione in esame eliminerebbe solo in parte gli ostacoli agli scambi transfrontalieri individuati nella sezione relativa alla definizione del problema.

5.4. Principali ripercussioni dell'opzione 4: regolamento o direttiva che istituisce un diritto comune europeo della vendita facoltativo

Questa opzione ridurrebbe significativamente i costi di transazione perché permetterebbe alle imprese di usare un corpus di norme per gli scambi transfrontalieri indipendentemente dal numero di paesi europei in cui commerciano. La diminuzione dei costi stimolerebbe l'aumento degli scambi, il che a sua volta porterebbe a un aumento della concorrenza nel mercato interno e a una maggior scelta di prodotti a un prezzo inferiore per i consumatori.

Se un'impresa usasse lo strumento facoltativo di diritto comune europeo della vendita, i costi amministrativi ammonterebbero a 3 000 euro per i contratti B2C e a 1 500 euro per i contratti B2B (in media per impresa). Supponendo che inizialmente il 25% degli attuali esportatori decida di usare il diritto comune europeo della vendita facoltativo, i costi di attuazione una tantum sarebbero pari a 1,89 miliardi di euro. Tali costi sarebbero però nettamente inferiori ai risparmi che le imprese farebbero non pagando i costi di transazione aggiuntivi quando commerciano con più di uno Stato membro. Questa opzione permetterebbe risparmi per i nuovi esportatori e potenziali risparmi per gli attuali esportatori che decidano di espandere le loro vendite transfrontaliere in nuovi paesi. I risparmi annuali per i nuovi esportatori possono stimarsi a 150-400 milioni di euro, mentre i potenziali risparmi per gli attuali esportatori a 3,7-4,3 miliardi di euro. Le imprese che operano nel mercato nazionale o che non scelgono il diritto comune europeo della vendita facoltativo non dovrebbero sostenere alcun costo in quanto tale opzione non li riguarderebbe.

Tale opzione consegue gli obiettivi strategici in quanto riduce i costi per le imprese e offre un quadro giuridico meno complesso per coloro che desiderano commerciare oltre frontiera in più di uno Stato membro, garantendo nel contempo un livello elevato di tutela del consumatore.

5.5. Principali ripercussioni delle opzioni 5 e 6

5.5.1. Opzione 5a: direttiva di piena armonizzazione su uno strumento obbligatorio di diritto comune europeo della vendita – Opzione 6: regolamento che istituisce uno strumento obbligatorio di diritto comune europeo della vendita

Rispetto allo scenario di base, lo strumento previsto da tali opzioni comporterebbe notevoli costi, particolarmente alti per le PMI. Le imprese che operano solo sul mercato nazionale dovrebbero sostenere costi particolarmente significativi per usare il nuovo strumento senza beneficiare di alcun valore aggiunto. Tali imprese (17 136 213 nei contratti B2B e 4 420 563 nei contratti B2C) dovrebbero sostenere costi di attuazione una tantum pari a 208,8 miliardi di euro per applicare la nuova legislazione.

Lo strumento creerebbe costi amministrativi aggiuntivi per 22 milioni di imprese (comprese quelle che commerciano solo nel mercato nazionale) pari a 2 500 euro nelle transazioni B2C e a 1 500 euro nelle transazioni B2B (in media per impresa). Le imprese che commerciano solo nel mercato nazionale dovrebbero sostenere tali costi senza ricavarne alcun effettivo profitto, perché solo le imprese che effettuano scambi transfrontalieri possono trarre profitti. I costi transattivi una tantum per i 22 milioni di imprese (comprese quelle che commerciano solo a livello nazionale) nell'UE ammonterebbero a 217 miliardi di euro.

Tuttavia lo strumento permetterebbe risparmi per i nuovi esportatori e per gli attuali esportatori che decidano di espandere le loro vendite transfrontaliere in nuovi paesi. I risparmi annuali per i nuovi esportatori sarebbero dell'ordine di 0,63-1,6 miliardi di euro. Analogamente all'opzione 4, si stima che gli attuali esportatori che decidano di lanciarsi nel commercio con nuovi paesi potrebbero risparmiare almeno 3,7-4,3 miliardi di euro.

Lo strumento aumenterebbe la concorrenza nel mercato interno e consentirebbe una diminuzione dei prezzi. I consumatori avrebbero una scelta maggiore di prodotti a prezzi inferiori. Sebbene lo strumento garantisca un alto livello di tutela dei consumatori, la sostituzione della legislazione nazionale potrebbe significare per alcuni consumatori una minore protezione in taluni casi specifici rispetto a quella prevista dall'attuale diritto nazionale.

È probabile che per gli Stati membri queste opzioni siano molto difficili da accettare politicamente e da attuare in quanto soppianterebbero la normativa nazionale e le tradizioni giuridiche esistenti. Pur armonizzando l'attuale normativa in materia di diritto dei contratti ed eliminando i costi di transazione, lo strumento creerebbe altri svantaggi sostanziali di natura non solo economica. Rispetto a tali svantaggi e costi monetari, i benefici dello strumento sarebbero di gran lunga inferiori.

5.5.2. Opzione 5 b: una direttiva di armonizzazione minima su un diritto comune europeo della vendita

Gli Stati membri potrebbero attuare tale direttiva andando oltre il livello di protezione da essa previsto. Come mostra l'esperienza con le direttive di armonizzazione minima esistenti, il livello di attuazione potrebbe mantenere un numero considerevole di differenze tra i diritti dei contratti nazionali. Tale opzione ridurrebbe in una certa misura i costi di transazione e aumenterebbe il livello di tutela del consumatore, aumentandone così la fiducia negli acquisti transfrontalieri.

Tuttavia, come esposto nelle opzioni 5a e 6, i professionisti, sia quelli attivi solo a livello nazionale che quelli attivi anche oltre frontiera, dovrebbero sostenere elevati costi una tantum per adattare i loro contratti alla nuova disciplina. Questi costi graverebbero su tutte le imprese che effettuano scambi di beni, indipendentemente dalla loro intenzione di commerciare all'estero. Inoltre, per la natura dell'armonizzazione minima, permarrebbero alcuni costi extra a carico delle imprese che vendono a consumatori all'estero dovuti alla necessità di informarsi sul livello di protezione del consumatore negli altri Stati membri. Pertanto, mentre l'investimento per le imprese che stipulano contratti transfrontalieri B2B sarebbe fruttuoso, quelle che effettuano transazioni transfrontaliere B2C o commerciano solo sul mercato nazionale dovrebbero sostenere costi aggiuntivi particolarmente elevati senza un chiaro valore aggiunto.

6. VALUTAZIONE COMPARATIVA DELLE OPZIONI

Dalla valutazione comparativa risulta che le opzioni 4 (strumento facoltativo di diritto comune europeo della vendita), 5a (direttiva di piena armonizzazione su uno strumento obbligatorio di diritto comune europeo della vendita) e 6 (regolamento che istituisce uno strumento obbligatorio di diritto comune europeo della vendita) rispondono meglio agli obiettivi strategici. Tuttavia i costi connessi alle opzioni 5a e 6 sono alti rispetto alle altre opzioni, in quanto tutte le imprese coinvolte nello scambio di beni nell'UE dovrebbero adattarsi al nuovo quadro legislativo. In particolare, costituirebbero un onere finanziario non compensato da benefici per le imprese che commerciano solo a livello nazionale e per le quali i costi di transazione transfrontaliera non costituiscono un problema. Le misure previste da tali opzioni non sono pertanto proporzionate alla finalità di ridurre gli ostacoli agli scambi transfrontalieri legati al diritto dei contratti. Le opzioni 5a e 6 hanno inoltre ricevuto poco sostegno dagli Stati membri.

L'**opzione prescelta** è pertanto l'opzione 4 che raggiungerebbe l'obiettivo di ridurre la complessità giuridica e i costi di transazione. Gli esportatori che decidono di avvalersi del diritto comune europeo della vendita dovranno all'inizio sostenere alcuni costi di transazione. Tuttavia le imprese sceglieranno su base volontaria questa opzione, che consentirà notevoli risparmi a quelle che si lanceranno nel commercio transfrontaliero estendendo le proprie attività. Le imprese che operano sul mercato nazionale o decidono di non avvalersi nelle loro esportazioni del diritto comune europeo della vendita facoltativo non dovranno invece sostenere alcun costo in quanto tale opzione non li riguarderebbe.

Tale opzione ha inoltre il vantaggio di garantire un livello elevato di protezione dei consumatori, aumentandone così la fiducia nei propri diritti quando fanno acquisti transfrontalieri, e di contribuire a promuovere gli scambi transfrontalieri e la competitività dell'economia dell'UE a vantaggio del consumatore, che avrebbe a disposizione una scelta di prodotti più ampia a prezzi migliori. Poiché sarebbero le imprese a scegliere volontariamente tale opzione, questa non imporrà oneri aggiuntivi, anzi consentirà alle imprese che decidono di estendere il loro commercio transfrontaliero di conseguire notevoli risparmi.

7. MODALITÀ DI MONITORAGGIO E VALUTAZIONE

Quattro anni dopo la data di applicazione dello strumento, la Commissione procederà a un esercizio di monitoraggio e valutazione per esaminare se il diritto comune europeo della vendita raggiunge effettivamente i suoi obiettivi. L'intenzione è che tale esercizio preceda e alimenti un processo di riesame che valuterà l'efficacia dello strumento di diritto comune europeo della vendita.



COMMISSIONE EUROPEA

Bruxelles, 11.10.2011
COM(2011) 636 definitivo

**COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE AL PARLAMENTO EUROPEO,
AL CONSIGLIO, AL COMITATO ECONOMICO E SOCIALE EUROPEO E
AL COMITATO DELLE REGIONI**

**UN DIRITTO COMUNE EUROPEO DELLA VENDITA PER AGEVOLARE LE
TRANSAZIONI COMMERCIALI TRANSFRONTALIERE NEL MERCATO UNICO**

1. CONTESTO

Una delle maggiori conquiste dell'Unione europea è il mercato unico con i suoi 500 milioni di consumatori. Le libertà fondamentali su cui esso si fonda permettono ad imprese e cittadini di spostarsi ed interagire liberamente in un'Unione senza frontiere. La continua riduzione delle barriere fra gli Stati membri ha apportato numerosi benefici ai cittadini, tra cui la libertà di viaggiare, studiare e lavorare all'estero. In quanto consumatori, i cittadini hanno approfittato di una serie di vantaggi economici come tariffe aeree più basse e minori costi per i servizi di roaming dei telefoni cellulari e la possibilità di accedere ad una più ampia varietà di prodotti. I professionisti hanno potuto espandersi al di là delle frontiere, importando o esportando beni, fornendo servizi o stabilendosi all'estero, beneficiando quindi di economie di scala e delle maggiori opportunità di business che il mercato unico offre.

Malgrado questi considerevoli successi, restano ancora delle barriere tra gli Stati membri dell'Unione europea che non sempre consentono ai cittadini e alle imprese di sfruttare appieno i vantaggi del mercato unico ed in particolare del commercio transfrontaliero. Molte di queste barriere sono costituite dalle differenze tra ordinamenti giuridici nazionali. Tra le principali ad ostacolare gli scambi transfrontalieri vi sono le divergenze tra i regimi di diritto dei contratti dei 27 Stati membri dell'Unione europea.

I contratti sono la base di tutte le transazioni commerciali. È per questo che le divergenze tra le norme su come si concluda o estingua un contratto, su quali rimedi siano esperibili alla consegna di un prodotto difettoso o su quale interesse debba applicarsi in caso di ritardo nel pagamento, si ripercuotono sulla vita quotidiana sia dei professionisti che dei consumatori. Per i professionisti, tali divergenze sono all'origine di costi e complessità supplementari, in particolare se vogliono esportare prodotti e servizi verso vari Stati membri dell'Unione. Per i consumatori, queste divergenze rendono più difficili gli acquisti in paesi diversi dal proprio e gli acquisti online in special modo.

- Difficoltà dei professionisti legate alla diversità dei diritti dei contratti

L'esistenza di barriere legate al diritto dei contratti può avere un'incidenza negativa sulle imprese che intendano commerciare oltre frontiera e può dissuaderle dal penetrare nuovi mercati. Una volta che un professionista abbia deciso di offrire prodotti a consumatori o imprese in altri Stati membri, si trova dinanzi ad un contesto giuridico complesso, caratterizzato dalla varietà di diritti dei contratti che esistono nell'Unione europea. Una delle prime cose da fare è capire qual è la legge applicabile al contratto. Se si tratta di un diritto straniero, il professionista deve familiarizzarsi con gli obblighi da questo previsti, procurarsi la consulenza di un legale e potenzialmente adattare il contratto a tale diritto straniero. Negli scambi commerciali online, il professionista deve anche adattare il proprio sito web così da rispecchiare le norme imperative che si applicano nel paese di destinazione. Secondo i professionisti, la difficoltà di reperire informazioni sulle disposizioni del diritto dei contratti straniero è il primo ostacolo alle transazioni tra imprese e consumatori e il terzo ostacolo alle transazioni tra imprese¹.

¹ Eurobarometro 321, *European contract law in business-to-consumer transactions*, pag. 23 e Eurobarometro 320, *European contract law in business-to-business transactions*, pag. 15. La situazione è diversa negli Stati Uniti d'America: malgrado l'esistenza di diversi regimi di diritto dei contratti nei 50 Stati, un professionista stabilito nel Maryland, ad esempio, può facilmente offrire i suoi prodotti ad

Sormontare queste difficoltà comporta costi di transazione, che incidono maggiormente sulle piccole e medie imprese (PMI), in particolare su quelle micro e piccole, poiché i costi di penetrazione di più mercati stranieri sono particolarmente elevati rispetto al loro giro d'affari. Il piccolo dettagliante che esporti in un altro Stato membro rischia di dover sostenere costi di transazione fino al 7% del suo fatturato annuo. Se poi esporta in quattro Stati membri, i costi possono raggiungere il 26%². Scoraggiati dagli ostacoli posti dal diritto dei contratti, i professionisti rinunciano ogni anno a un business transfrontaliero di almeno 26 miliardi di euro³.

- Difficoltà dei consumatori legate alla diversità dei diritti dei contratti

Il 44 % dei consumatori dichiara che l'incertezza dei propri diritti di consumatori li scoraggia dall'acquistare in altri paesi UE⁴. Mentre un terzo dei consumatori prenderebbe in considerazione l'acquisto online in un altro paese dell'Unione europea se si applicassero norme europee uniformi⁵, il fatto è che solo il 7% attualmente fa acquisti online⁶. Le incertezze sono spesso legate a preoccupazioni quanto ai rimedi in caso di problemi e alla natura dei loro diritti in quanto consumatori che acquistano in un altro Stato membro. D'altro canto, i consumatori fiduciosi che si attivano per cercare prodotti nell'Unione, in particolare online, spesso si vedono rifiutare la vendita o la consegna da parte del professionista; in un anno sono almeno 3 milioni i consumatori che l'hanno sperimentato. In pratica, i tentativi di acquistare prodotti online falliscono molto più spesso di quanto riescano⁷ in un ambito transfrontaliero e spesso si concludono con un messaggio scoraggiante come "questo prodotto non è disponibile nel Suo paese di residenza".

L'ambizione della Commissione è rimuovere le restanti barriere al commercio transfrontaliero, in modo da agevolare i professionisti nelle loro transazioni commerciali e rendere gli acquisti transfrontalieri più semplici per i consumatori. È stato dimostrato che gli scambi bilaterali tra paesi con sistemi giuridici di origine comune, quali ad esempio la *common law* o la tradizione giuridica nordica, sono del 40% più intensi rispetto agli scambi tra due paesi privi di tale comunanza⁸. Tenendo conto di ciò, la Commissione europea ha

un consumatore residente in Alaska dal momento che, secondo il diritto statunitense, in una situazione simile il professionista deve tener conto solo delle norme di diritto dei contratti applicabili nel Maryland e non deve preoccuparsi del diritto dei contratti dell'Alaska. Inoltre, lo *Uniform Commercial Code* statunitense ha operato una forte convergenza tra i regimi di diritto dei contratti dei diversi Stati. Da un punto di vista del diritto contrattuale, per i professionisti statunitensi lo spazio economico dei 50 Stati è molto più un mercato interno di quanto non lo siano i 27 Stati membri dell'Unione europea per i professionisti europei.

² Stima sulla base delle risposte delle imprese al sondaggio del panel di PMI sull'incidenza del diritto europeo dei contratti (disponibile su http://ec.europa.eu/justice/contract/files/report_sme_panel_survey_en.pdf) e dei dati statistici strutturali per le imprese, fonte Eurostat.

³ Eurobarometro 320, *European contract law in business-to-business transactions*, pagg. 24 e 25.

⁴ Eurobarometro 299a, *Attitudes towards cross-border trade and consumer protection*, pag. 10.

⁵ Eurobarometro 299a, pag. 14.

⁶ Eurobarometro 299, *Consumer attitudes towards cross-border trade and consumer protection*, pag. 13.

⁷ SEC(2010) 385, Terza edizione del quadro di valutazione dei mercati dei beni di consumo, pag. 9. Secondo uno studio condotto con clienti in incognito (*mystery shoppers*) che ai fini del test hanno tentato di concludere 11 000 transazioni commerciali, il 61% dei tentati acquisti transfrontalieri di prodotti non sarebbe andato in porto; nel 50% dei casi i professionisti si sono rifiutati di vendere nel paese del consumatore.

⁸ A.Turrini e T. Van Ypersele, *Traders, courts and the border effect puzzle*, *Regional Science and Urban Economics*, 40, 2010, pag. 82.

incluso nel suo programma di lavoro per il 2011⁹ uno strumento giuridico sul diritto europeo dei contratti, come specificamente richiamato all'attenzione del Parlamento europeo dal presidente José Manuel Barroso in una lettera al presidente del Parlamento Jerzy Buzek¹⁰. La necessità di eliminare le barriere rappresentate dalle divergenze tra diritti dei contratti è esplicitamente menzionata nella *strategia Europa 2020*¹¹ e in diversi altri documenti strategici per l'Unione, tra cui il *piano d'azione per l'attuazione del programma di Stoccolma*¹², l'*Agenda digitale europea*¹³ che prevede uno strumento facoltativo di diritto dei contratti tra le principali azioni per promuovere l'economia digitale, il *riesame dello "Small Business Act" per l'Europa*¹⁴ che mira ad eliminare le barriere che ostacolano il potenziale di crescita delle PMI, e l'*Atto per il mercato unico*¹⁵ che promuove l'idea di uno strumento giuridico che faciliti le transazioni transfrontaliere. Inoltre l'*analisi annuale della crescita*, che ha dato il via al primo semestre europeo, ha sottolineato il potenziale di uno strumento giuridico di diritto europeo dei contratti per stimolare la crescita e gli scambi nel mercato unico¹⁶. La presidenza polacca del Consiglio dei ministri ha definito il lavoro sul diritto europeo dei contratti una priorità del secondo semestre 2011¹⁷.

1.1. Il quadro giuridico attuale

L'attuale quadro giuridico nell'Unione europea è caratterizzato da divergenze fra i diritti dei contratti degli Stati membri. La legislazione dell'Unione contiene un certo numero di norme comuni spesso destinate a risolvere problemi specifici, ma, come si può notare nell'allegato I, tali norme armonizzate non riguardano molta della materia del diritto dei contratti e, laddove trovino applicazione, spesso e volentieri lasciano agli Stati membri una sostanziale discrezionalità per applicare norme diverse. Nel mercato unico dell'Europa manca un *corpus*

⁹ COM(2010) 623 definitivo, del 31.3.2010, pag 7.

¹⁰ Cfr.

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/10/393&format=HTML&aged=1&language=IT&guiLanguage=en>

¹¹ Comunicazione della Commissione, Europa 2020 - Una strategia per una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva, COM(2010) 2020 definitivo del 3.3.2010, pag. 21. Cfr. anche l' *Analisi annuale della crescita: progredire nella risposta globale dell'UE alla crisi* (allegato I, relazione sui progressi compiuti sulla base della strategia Europa 2020), COM(2011) 11 - A1/2, pag. 5.

¹² Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni: creare uno spazio di libertà, sicurezza e giustizia per i cittadini europei - Piano d'azione per l'attuazione del programma di Stoccolma, COM(2010) 171 definitivo del 24.4.2010, pagg. 5 e 24.

¹³ Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni - Un'agenda digitale europea, COM(2010) 245 definitivo del 26.8.2010, pagg. 13 e 37.

¹⁴ Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni - Riesame dello "Small Business Act" per l'Europa, COM(2011) 78 definitivo del 23.02.2011, pagg. 11 e 13.

¹⁵ Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni - L'Atto per il mercato unico - Dodici leve per stimolare la crescita e rafforzare la fiducia - "Insieme per una nuova crescita", COM(2011) 206 definitivo del 13.4.2011, pagg. 14 e 19.

¹⁶ Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni - *Analisi annuale della crescita: progredire nella risposta globale dell'UE alla crisi*, COM(2011) 11 definitivo del 12.1.2010.

¹⁷ Cfr.

http://pl2011.eu/sites/default/files/users/shared/o_prezydencja/programme_of_the_polish_presidency_of_the_council_of_the_eu.pdf.

unico di norme uniformi di diritto dei contratti di cui possano avvalersi imprese e consumatori negli scambi transfrontalieri.

- Norme sui conflitti di leggi

Al fine di migliorare la certezza del diritto nelle transazioni transfrontaliere, l'Unione europea ha messo a punto *norme uniformi sui conflitti di leggi*. Il regolamento Roma I sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali consente alle parti del contratto di scegliere la legge che lo regola e di determinare quale sia la legge applicabile in assenza di una scelta in tal senso¹⁸. Tuttavia, per loro natura, le norme sui conflitti di leggi non possono rimuovere le divergenze tra diritti sostanziali dei contratti; esse permettono unicamente di determinare quale sia il diritto sostanziale nazionale che si applica ad un'operazione commerciale transfrontaliera nel caso in cui diversi diritti nazionali siano potenzialmente applicabili.

Inoltre, negli scambi transfrontalieri tra imprese e consumatori, l'articolo 6, paragrafo 2, del regolamento Roma I impone ai professionisti che dirigono la propria attività verso il paese di residenza del consumatore (ad esempio, creando un sito web nella lingua di quel paese, offrendo di vendere nella valuta del consumatore o usando un nome di dominio di primo livello diverso da quello del paese del professionista) di conformarsi al livello inderogabile di tutela del consumatore che vige nel paese di residenza di quest'ultimo. Il professionista può applicare la legge del paese del consumatore nel suo insieme o scegliere un'altra legge, di solito quasi sempre la propria. Tuttavia, anche in quest'ultimo caso, il professionista deve comunque garantire di rispettare le norme imperative a tutela dei consumatori dettate dal diritto nazionale del consumatore, laddove prevedano un livello di tutela più elevato. Ne risulta che le clausole contrattuali standard del professionista devono adattarsi ai requisiti dei vari paesi.

- Norme di diritto sostanziale

L'Unione europea ha preso importanti iniziative per ridurre le divergenze tra i diritti sostanziali, specie con riferimento al diritto del consumo, adottando una serie di provvedimenti di armonizzazione. Tuttavia, detti provvedimenti non sono in grado di regolare l'intero ciclo di vita del contratto e pertanto non risolvono la necessità del professionista di tener conto del sistema di diritto contrattuale del paese di destinazione. Inoltre, tali provvedimenti di armonizzazione sono principalmente limitati alle transazioni tra imprese e consumatori.

Nei **contratti tra imprese e consumatori (B2C)**, il quadro giuridico dell'Unione ha portato ad un rafforzamento significativo della tutela a beneficio dei consumatori. Tuttavia, nonostante i progressi compiuti nell'allineare i diritti nazionali, grazie alla direttiva sui diritti dei consumatori di recente adozione, è evidente che nel settore dei diritto del consumo e contrattuale vi sono limiti politici alla possibilità di adottare un approccio di armonizzazione piena. Ciò trova riscontro nel fatto che il Parlamento europeo e il Consiglio hanno mantenuto le direttive relative alle clausole contrattuali abusive e ai rimedi in caso di vendita di beni di

¹⁸ Regolamento (CE) n. 593/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 giugno 2008, sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (Roma I) (GU L 177 del 4.7.2008, pag. 6).

consumo¹⁹, che consentono agli Stati membri di legiferare in vario modo al di là dei diritti fondamentali armonizzati.

Nei **contratti tra imprese (B2B)**, il campo di applicazione delle norme di diritto sostanziale adottate dall'Unione è addirittura più limitato rispetto a quello dei contratti B2C e copre poche specifiche questioni di diritto dei contratti. Ad esempio, la direttiva relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento²⁰ armonizza le norme sul tasso degli interessi di mora in caso di ritardo di pagamento, ma consente agli Stati membri di applicare norme più severe. A livello internazionale, la convenzione delle Nazioni Unite sulla vendita internazionale di beni del 1980 ("convenzione di Vienna") ha introdotto un corpus di norme con un campo di applicazione più ampio per le transazioni tra imprese. Tuttavia, detta convenzione non è stata ratificata da tutti gli Stati membri e non è applicabile nel Regno Unito, in Irlanda, in Portogallo e a Malta. Essa non regola l'intero ciclo di vita del contratto in modo esaustivo e, in mancanza di una giurisdizione obbligatoria nel sistema dell'ONU che sia paragonabile a quella offerta dalla Corte di giustizia dell'Unione europea per il mercato unico, non prevede alcun meccanismo che ne assicuri l'applicazione uniforme, dato che vari giudici nazionali possono interpretarla in maniera diversa. Solo un numero limitato di professionisti utilizza la convenzione di Vienna²¹.

1.2. Un intervento necessario a livello di Unione

L'Unione europea sta lavorando sul diritto europeo dei contratti da un decennio. Con la comunicazione sul diritto contrattuale europeo del 2001²², la Commissione ha lanciato un processo di ampia consultazione pubblica sui problemi derivanti dalle divergenze tra i diritti dei contratti degli Stati membri. In seguito, nel 2003 la Commissione ha adottato un piano d'azione²³ proponendo di migliorare la qualità e la coerenza del diritto europeo dei contratti mediante la definizione di un quadro comune di riferimento contenente principi comuni, terminologia e modelli di norme a disposizione del legislatore dell'Unione all'occasione dell'adozione o della modifica di atti legislativi.

Successivamente, la Commissione ha finanziato il lavoro di una rete di studiosi internazionale che ha condotto le ricerche giuridiche preliminari. Detto lavoro di ricerca si è concluso alla fine del 2008 ed ha portato alla pubblicazione del testo accademico²⁴ "Progetto di quadro comune di riferimento"²⁵. Parallelamente, è stato svolto un lavoro di analisi dalla *Association*

¹⁹ Direttiva 1999/44/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 25 maggio 1999, su taluni aspetti della vendita e delle garanzie dei beni di consumo (GU L 171 del 7.7.1999, pag. 12).

²⁰ Direttiva 2011/7/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 16 febbraio 2011, relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali (rifusione), (GU L 48 del 23.2.2011, pag. 1).

²¹ Eurobarometro 320, *European contract law in business-to-business transactions*, pag. 57: solo il 9% degli intervistati ha detto di applicare di frequente strumenti internazionali, compresa la convenzione di Vienna e i principi Unidroit.

²² Comunicazione della Commissione al Consiglio e al Parlamento europeo sul diritto contrattuale europeo, COM(2001) 398 dell'11.7.2001.

²³ Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo ed al Consiglio - Maggiore coerenza nel diritto contrattuale europeo - Un piano d'azione, COM(2003) 68 del 12.2.2003.

²⁴ Il lavoro di ricerca è stato finanziato dal Sesto programma quadro di ricerca della Commissione, ma non costituisce un documento ufficiale di quest'ultima.

²⁵ Von Bar, C., Clive, E. e Schulte-Nölke, H. (eds.), *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference*, Monaco, Sellier, 2009.

Henri Capitant des Amis de la Culture Juridique Française e dalla *Société de Législation Comparée*, che hanno redatto i *Principes Contractuels Communs*²⁶.

Il 1° luglio 2010 la Commissione ha dato il via ad una consultazione pubblica per un periodo di sei mesi (libro verde) sulle diverse possibili modalità di rendere più coerente il diritto dei contratti nell'Unione europea. Il libro verde ha presentato una serie di opzioni strategiche diverse fra cui: uno “strumentario” che raccolga coerenti definizioni, principi e modelli di norme sui temi connessi al diritto dei contratti; un regolamento che sostituirebbe tutti i diritti nazionali dei contratti con un unico diritto europeo; l’idea di uno strumento facoltativo che sarebbe accessibile nell’Unione europea, a scelta delle parti, in alternativa ai diritti nazionali prevalenti. La Commissione ha ricevuto 320 risposte²⁷ alla consultazione. Vari partecipanti hanno riconosciuto il valore di uno “strumentario”, mentre l'opzione 4 (strumento facoltativo di diritto europeo dei contratti) ha ricevuto consensi autonomamente o in combinazione con lo “strumentario”, a condizione che soddisfi determinate condizioni, in particolare un livello di tutela dei consumatori elevato e chiarezza e accessibilità delle norme per gli utilizzatori.

Prima di ciò, con decisione del 26 aprile 2010²⁸, la Commissione aveva istituito un gruppo di esperti sul diritto europeo dei contratti, composto da ex-giudici, professionisti del diritto e accademici da tutta Europa, incaricandolo di predisporre, sulla base dei lavori precedentemente svolti, uno studio di fattibilità su un possibile futuro strumento di diritto europeo dei contratti che regolamenti gli aspetti principali che caratterizzano nella pratica le transazioni commerciali transfrontaliere. Al fine di garantire la sinergia fra il lavoro del gruppo di esperti e le necessità individuate da consumatori, imprese (in particolare, PMI) e professioni legali, la Commissione ha costituito un gruppo di principali portatori d’interessi (cosiddetto “sounding board”), che ha fornito al gruppo di esperti commenti pratici sull’accessibilità agli utilizzatori delle norme elaborate nello studio di fattibilità. Lo studio è stato pubblicato il 3 maggio 2011 (nella forma di uno “strumentario” destinato ad ispirare il futuro lavoro della istituzioni dell’Unione) che ha richiamato commenti validi di portatori d’interessi ed esperti giuridici. Dei 120 contributi ricevuti dalle parti interessate, la maggior parte dei commenti si sono concentrati su tre temi principali relativi alla proposta: la sua accessibilità per gli utilizzatori, l’equilibrio tra gli interessi delle imprese e quelli dei consumatori e la certezza del diritto. La Commissione ha recepito molti dei suggerimenti che hanno ulteriormente migliorato e rafforzato la proposta. La Commissione ha anche chiesto il parere dei portatori di interessi in merito alla questione se il contenuto digitale dovesse essere incluso nella proposta: la maggior parte dei partecipanti ha risposto in senso positivo.

Il Parlamento europeo da molti anni sostiene il lavoro sul diritto europeo dei contratti²⁹. Nel giugno 2011, in risposta al libro verde della Commissione, il Parlamento ha votato, alla

²⁶ Fauvarque-Cosson, B. e Mazeaud, D. (eds.), *European Contract Law, Materials for a Common Frame of Reference: Terminology, Guiding Principles, Model Rules*, Munich, Sellier, 2008.

²⁷ Hanno inviato risposte la maggior parte degli Stati membri, un vasto numero di organizzazioni imprenditoriali, diverse associazioni di consumatori, molte associazioni di professionisti del diritto e un considerevole numero di studiosi universitari.

²⁸ GU L 105 del 27.4.2010, pag. 109.

²⁹ Risoluzione del 26 maggio 1989 sull’intervento per allineare il diritto privato degli Stati membri (GU C 158 del 26.6.1989, pag. 400); risoluzione del 6 maggio 1994 sull’armonizzazione di taluni settori del diritto privato degli Stati membri (GU C 205 del 25.7.1994, pag. 518); risoluzione del 15 novembre 2001 sul ravvicinamento del diritto civile e commerciale degli Stati membri (GU C 140 E del 13.6.2002, pag. 538); risoluzione del 2 settembre 2003 sulla comunicazione della Commissione al Parlamento europeo ed al Consiglio – Maggiore coerenza nel diritto contrattuale europeo – Un piano d’azione (GU C 76 E del 25.3.2004, pag. 95); risoluzione del 23 marzo 2006 sul diritto contrattuale

maggioranza dei quattro quinti, il suo supporto a norme contrattuali facoltative valide per tutta l'Unione che facilitino le transazioni commerciali transfrontaliere (opzione 4 del libro verde)³⁰. Il Comitato economico e sociale europeo ha a sua volta adottato un parere in favore di un nuovo regime facoltativo avanzato di diritto contrattuale³¹.

2. UN DIRITTO COMUNE EUROPEO DELLA VENDITA FACOLTATIVO

2.1. Funzionamento del diritto comune europeo della vendita

A seguito dell'ampia consultazione delle parti interessate e sulla base di una valutazione d'impatto, la Commissione ha deciso di presentare una proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio relativo ad un diritto comune europeo della vendita. Detta proposta intende contribuire al rafforzamento della crescita e degli scambi nel mercato interno sulla base della libertà contrattuale e di un livello elevato di protezione dei consumatori, nel rispetto dei principi di sussidiarietà e proporzionalità. La proposta integra lo "strumentario" elaborato dal gruppo di esperti sul diritto europeo dei contratti e dal "sounding board" dei portatori d'interessi, tenendo conto dei commenti ricevuti in merito dalle parti interessate e da esperti nel quadro della consultazione.

La proposta della Commissione per un diritto comune europeo della vendita prevede un insieme completo di norme uniformi di diritto contrattuale che regolamentano l'intero ciclo di vita del contratto. Tale *corpus* di norme dovrà far parte del diritto nazionale di ciascuno Stato membro a titolo di "secondo regime" di diritto contrattuale, destinato specificamente a quei contratti che più ricorrono negli scambi transfrontalieri e in cui è maggiore il bisogno di trovare una soluzione agli ostacoli individuati. Esso presenterà le caratteristiche seguenti:

un regime di diritto contrattuale comune a tutti gli Stati membri. Il diritto comune europeo della vendita si configura come "secondo regime" di diritto contrattuale, identico in ogni Stato membro e comune all'intera Unione europea;

un regime facoltativo. La scelta del diritto comune europeo della vendita sarà volontaria. Nel rispetto del principio della libertà contrattuale, un professionista è libero di scegliere di redigere un contratto secondo questo regime (sistema di opt-in) o di applicare il diritto contrattuale nazionale previgente. Né le imprese né i consumatori sono infatti obbligati a concludere un contratto sulla base del diritto comune europeo della vendita;

un regime focalizzato sui contratti "di vendita". Il diritto comune europeo della vendita introduce un *corpus* di norme autonomo e completo per le transazioni commerciali di vendita, a beneficio in particolare – ma non esclusivamente – degli acquisti online. Possono servirsene i professionisti che vendono beni e offrono servizi direttamente connessi, ad esempio l'installazione degli apparecchi di una cucina. Dal momento che la vendita di beni rappresenta

europeo e la revisione dell'acquis: prospettive per il futuro (GU C 292 E dell'1.12.2006, pagg. 109-112); risoluzione del 7 settembre 2006 sul diritto contrattuale europeo (GU C 305 E del 14.12.2006, pagg. 247-248); risoluzione del 12 dicembre 2007 sul diritto contrattuale europeo (GU C 323 E del 18.12.2008, pagg. 364-365); risoluzione del 3 settembre 2008 sul quadro comune di riferimento per il diritto contrattuale europeo (GU C 295 E del 4.12.2009, pagg. 31-32).

³⁰ Risoluzione dell'8 giugno 2011 - Opzioni possibili in vista di un diritto europeo dei contratti per i consumatori e le imprese (procedura 2011/2013/INI).

³¹ GU C 84 del 17.3.2011, pag. 1.

la quota maggiore degli scambi all'interno dell'Unione³², l'eliminazione degli ostacoli alle transazioni commerciali di vendita avrà un'incidenza positiva sull'insieme degli scambi intra-UE. Al fine di tener conto della crescente importanza dell'economia digitale e di garantire che il nuovo regime sia in grado di restare al passo con gli sviluppi del mercato, nel campo di applicazione delle nuove norme saranno inclusi i contratti relativi a contenuti digitali. Ciò significa che il diritto comune europeo della vendita potrà essere usato anche, ad esempio, per acquistare musica, film, software o applicazioni scaricate da internet, a prescindere dal fatto che il contenuto sia conservato su un supporto materiale come CD o DVD;

un regime limitato ai contratti transfrontalieri. Il campo di applicazione del diritto comune europeo della vendita si concentra sulle situazioni transfrontaliere che presentano problemi di costi di transazione aggiuntivi e di complessità giuridica. Di conseguenza, il diritto comune europeo della vendita è indirizzato ai settori che più ne hanno bisogno e non può fungere da sostituto generale del previgente diritto nazionale dei contratti. Spetta agli Stati membri decidere se vogliono conferire a questo regime una più ampia applicazione. Gli Stati membri sono infatti liberi di rendere applicabile il diritto comune europeo della vendita anche ai contratti puramente nazionali – circostanza che consentirebbe alle imprese attive sul mercato unico di ridurre ulteriormente i costi di transazione;

un regime destinato ai contratti tra imprese e consumatori (B2C) e a quelli tra imprese (B2B) in cui almeno una delle parti sia una PMI. Il campo di applicazione del diritto comune europeo della vendita copre aspetti problematici concreti nelle transazioni transfrontaliere, ossia i rapporti tra imprese e consumatori e quelli tra imprese in cui almeno una delle parti è una PMI. Viceversa, non sono ricompresi i contratti conclusi tra privati (C2C) e quelli tra professionisti in cui nessuna parte è una PMI e non vi è al momento alcuna necessità dimostrabile di intervenire su scale europea per questi tipi di contratti transfrontalieri. Il diritto comune europeo della vendita lascia impregiudicata la facoltà degli Stati membri di decidere se rendere applicabile detto *corpus* di norme anche a contratti conclusi tra imprese nessuna delle quali è una PMI. Nei prossimi anni la Commissione monitorerà la situazione per determinare per l'appunto se siano necessarie nuove soluzioni legislative relativamente ai contratti fra consumatori e fra (grandi) imprese;

un identico insieme di norme di tutela dei consumatori. Il regolamento definirà lo stesso livello di tutela dei consumatori per tutti i settori del diritto dei contratti. Tale armonizzazione è compiuta partendo da un livello elevato di protezione dei consumatori, come imperativo sia politico che giuridico, e porterà ad un regime omogeneo in grado di assicurare che un consumatore sia tutelato e protetto ogni qual volta applichi il diritto comune europeo della vendita;

un corpus completo di norme di diritto contrattuale. Il diritto comune europeo della vendita ricomprende disposizioni che regolano questioni di diritto contrattuale di rilevanza pratica durante l'intero ciclo di vita dei contratti transfrontalieri. Dette questioni attengono ai diritti e obbligazioni delle parti e ai rimedi contro l'inadempimento, agli obblighi di informativa pre-contrattuale, alla conclusione del contratto (compresi i requisiti di forma), al diritto di recesso e ai relativi effetti, alla nullità risultante da errore, frode o iniquo sfruttamento, all'interpretazione, al contenuto e agli effetti del contratto, alla valutazione e agli effetti del

³² Secondo le fonti *Eurostat Statistics in Focus 37/2010* e *Eurostat External and Intra-EU Trade Yearbook of 2009*, nel 2008 il volume degli scambi di beni intra-UE è stato quattro volte maggiore del volume di scambi di servizi.

carattere abusivo delle clausole contrattuali, alla restituzione a seguito dell'annullamento e della risoluzione nonché alla prescrizione. Esso stabilisce le sanzioni applicabili in caso di violazione di tutti gli obblighi e doveri che ne discendono. D'altro canto, alcune materie che sono di grande importanza per i diritti nazionali e meno pertinenti per i contratti transfrontalieri (come le norme sulla capacità giuridica, l'invalidità/illiceità o la rappresentanza e la pluralità di debitori e creditori) non saranno trattate dal diritto comune europeo della vendita e continueranno ad essere regolate dalle norme della legge nazionale applicabile ai sensi del regolamento Roma I;

un regime di dimensione internazionale. La proposta ha anche vocazione internazionale nella misura in cui, affinché sia applicabile, è sufficiente che una sola delle parti sia stabilita in uno Stato membro dell'Unione europea. I professionisti potranno usare lo stesso corpus di clausole contrattuali nelle transazioni con altri professionisti stabiliti all'interno e all'esterno dell'Unione europea. Se professionisti di paesi terzi intendono vendere i loro prodotti nel mercato interno sulla base del diritto comune europeo della vendita, i consumatori europei potranno beneficiare di una più vasta scelta con la garanzia del livello di protezione elevato offerto da tale regime. La sua vocazione internazionale conferisce al diritto comune europeo della vendita la possibilità di assurgere a modello per la definizione degli standard nelle transazioni internazionali nel settore dei contratti di vendita.

2.2. Efficacia del diritto comune europeo della vendita

Rispetto ad altre possibili soluzioni, l'approccio della Commissione mira ad affrontare, nel modo più rispettoso possibile dei principi di proporzionalità e sussidiarietà, i problemi posti a consumatori e professionisti dalle divergenze tra diritti dei contratti. Dando vita ad un unico e uniforme *corpus* di norme di diritto contrattuale direttamente applicabile per imprese e consumatori, un diritto comune europeo della vendita facoltativo sarà più efficace di soluzioni di *soft law* come, ad esempio, il semplice "strumentario" (che, sprovvisto di natura vincolante, non potrebbe garantire a professionisti o consumatori la certezza giuridica sufficiente per le loro transazioni). Al contempo, la combinazione delle caratteristiche descritte, in particolare il fatto di rappresentare un insieme facoltativo ma identico di norme che si applicano ai soli casi transfrontalieri, significa che il diritto comune europeo della vendita può eliminare le barriere agli scambi transfrontalieri senza interferire con impostazioni e tradizioni nazionali profondamente radicate. Ad esempio, permetterà agli Stati membri di mantenere livelli diversi di protezione dei consumatori nel loro previgente diritto dei contratti nazionale in conformità dell'acquis dell'Unione. Il diritto comune europeo della vendita sarà un supplemento facoltativo delle norme esistenti di diritto dei contratti, senza sostituirle. Pertanto, la misura legislativa non andrà oltre quanto è necessario per creare ulteriori opportunità per i professionisti e i consumatori nel mercato unico. Inoltre, proprio perché il regime è volontario, maggiore è la possibilità che ci si accordi su un insieme di norme identiche fondate su un livello elevato di tutela come quelle ricomprese nel diritto comune europeo della vendita. Un'impresa può scegliere di applicare il regime perché desidera essere associata al livello elevato di tutela fornito, ma non è obbligata a farlo.

- Vantaggi per le imprese

Laddove un professionista lo scelga, il diritto comune europeo della vendita sarà il solo diritto contrattuale ad applicarsi alla materia che ricade nel suo campo di applicazione. Per questo motivo il professionista dovrà tener conto di un solo insieme di norme, quelle del diritto comune europeo della vendita, senza dover più preoccuparsi di altre norme imperative nazionali, come accade invece quando conclude un contratto con un consumatore in un altro

Stato membro. Nella pratica, sarà il venditore a prendere l'iniziativa di optare per l'applicazione del diritto comune europeo della vendita; il compratore dovrà però dare il proprio consenso esplicito prima che tale tipo di contratto possa essere utilizzato.

Il diritto comune europeo della vendita farà sì che le imprese possano ridurre in maniera sostanziale i costi di transazione. Nella pratica, un'impresa che intenda espandersi verso nuovi mercati avrà bisogno di familiarizzarsi solo con un sistema di diritto contrattuale oltre a quello con cui ha già dimestichezza. Una volta optato per il diritto comune europeo, esso rappresenterà un risparmio rispetto a 26 diritti dei contratti nazionali di cui sarebbe altrimenti necessario conoscere i contenuti per poter commerciare in tutta l'Unione europea. I professionisti possono quindi trarre vantaggio da tale quadro giuridico semplificato ed espandersi con maggior fiducia verso nuovi mercati. Nel vendere a consumatori in altri paesi, i professionisti possono far valere il rispetto del diritto comune europeo della vendita come un attestato di qualità.

Nei contratti B2B, la scelta del diritto comune europeo della vendita rappresenterà un valore aggiunto nella misura in cui faciliterà alle PMI la negoziazione della legge applicabile. Dovrebbe infatti essere più agevole accordarsi su una legge neutra ugualmente accessibile ad entrambe le parti nella loro lingua. Una volta raggiunta una sufficiente dimestichezza con il diritto comune europeo della vendita, i professionisti non dovrebbero più sostenere costi laddove esso si applichi. Poiché il problema dei costi è particolarmente gravoso per le PMI, il diritto comune europeo della vendita è fatto apposta per i contratti tra imprese in cui almeno una delle parti è una piccola o media impresa. Al fine di assicurare che le PMI traggano il maggior beneficio possibile, la Commissione spronerà gli Stati membri, attraverso i canali più appropriati, ad informare i professionisti in merito al diritto comune europeo della vendita ed ai suoi vantaggi. Inoltre, ciascuno Stato membro può scegliere, laddove lo ritenga opportuno, di rendere il diritto comune europeo della vendita applicabile anche ai contratti tra imprese di cui nessuna è di dimensioni medie o piccole.

- Vantaggi per i consumatori

Il diritto comune europeo della vendita è stato concepito per garantire ai consumatori un livello elevato di protezione che sia il medesimo in tutti gli Stati membri, in modo da farne un attestato di qualità riconoscibile dai consumatori che acquistano oltre frontiera. Uno degli esempi più rappresentativi è il fatto che il diritto comune europeo della vendita offrirà ai consumatori la scelta quanto ai possibili rimedi in caso di consegna di un prodotto difettoso, consentendo loro quindi di risolvere immediatamente il contratto. Attualmente la stragrande maggioranza dei consumatori dell'Unione non gode di tanta libertà di scelta³³. Un grado così elevato di tutela infonderà al consumatore la fiducia e gli incentivi necessari per acquistare prodotti in altri paesi dell'Unione.

Per garantire la trasparenza, la proposta fa in modo che il consumatore debba essere sempre informato e acconsentire a che il contratto sia concluso sulla base del diritto comune europeo della vendita. Queste informazioni devono essere fornite dal professionista al consumatore,

³³ La scelta fra diversi rimedi, come quelli predisposti dal diritto comune europeo della vendita, non è data in Austria, Belgio, Bulgaria, Cipro, Repubblica ceca, Danimarca, Estonia, Finlandia, Germania, Ungheria, Italia, Malta, Paesi Bassi, Polonia, Romania, Slovacchia, Spagna e Svezia. In realtà, solo cinque Stati membri offrono la stessa gamma di rimedi recepita nel diritto comune europeo della vendita (Francia, Grecia, Lituania, Lussemburgo, Portogallo), mentre pochi altri hanno adottato un approccio intermedio (Irlanda, Lettonia, Slovenia, Regno Unito).

unitamente ad una sintesi dei principali diritti tutelati, con una nota informativa standard predisposta per aiutare i consumatori a comprendere i propri diritti e sormontare l'incertezza che trattiene tanti di loro dall'acquistare all'estero. Presentata in forma chiara e concisa e in tutte le lingue ufficiali dell'Unione europea, la nota informativa sarà utile a quei consumatori che generalmente non leggono, per motivi di lunghezza e complessità, le clausole dei contratti che firmano.

Un'offerta transfrontaliera più ampia porterà benefici ai consumatori, specie in quei mercati di cui attualmente i professionisti non tengono conto a causa delle complessità del diritto dei contratti o perché gli elevati costi di penetrazione non si giustificano, agli occhi delle imprese, data l'esiguità del mercato in questione. Più concorrenza nel mercato interno aprirà le porte a una più vasta scelta di prodotti e a prospettive di prezzi più convenienti, per il bene dei consumatori.

2.3. Rapporto con l'acquis

La proposta costituisce un approccio complementare a quello riscontrabile nell'attuale acquis in materia di protezione dei consumatori. In primo luogo, ingloba quell'acquis restandovi coerente, pur non essendo limitato dai livelli minimi di tutela ivi previsti. In secondo luogo, dato il suo campo di applicazione circoscritto ai contratti transfrontalieri, non può essere considerato un sostituto dell'acquis applicabile in via generale. Rimarrà quindi la necessità di continuare a sviluppare norme di tutela dei consumatori mediante il tradizionale approccio di armonizzazione usato in questo settore. Sotto questo aspetto, ci si può aspettare che nel tempo i due approcci si sviluppino di pari passo, ispirandosi mutualmente.

La proposta è coerente con altre politiche dell'Unione: ad esempio, prevede che i professionisti prendano in considerazione l'eventualità di utilizzare meccanismi alternativi di risoluzione delle controversie, un modo rapido e poco costoso di risolvere una lite senza fare ricorso all'autorità giurisdizionale. Inoltre, per coloro che intendono rivolgersi ad un giudice per importi inferiori ai 2 000 euro, è disponibile il procedimento europeo per le controversie di modesta entità, istituito per agevolare il recupero transfrontaliero dei crediti.

La proposta funge anche da supporto a future iniziative miranti a ridurre le barriere agli scambi nel mercato unico, attraverso sia direttive di armonizzazione che altri provvedimenti adeguati. Contiene alcune norme specifiche relative alla vendita per i contratti di fornitura di contenuto digitale, che potrebbero in futuro costituire la base per una politica più generale e per norme a tutela dei consumatori nel mercato digitale. Entro il 2018 le disposizioni del regolamento saranno riesaminate tenendo conto, tra l'altro, della necessità di ampliarne il campo di applicazione con riferimento ai contratti tra imprese, degli sviluppi tecnologici e di mercato riguardo al contenuto digitale e dei futuri sviluppi dell'acquis dell'Unione.

La Commissione continuerà anche ad esaminare aspetti più vasti del diritto del consumo, quali la necessità di aggiornare o estenderne le norme, ad esempio nel rivedere la direttiva sulle pratiche commerciali sleali e la direttiva sulla pubblicità ingannevole, e continuerà a riflettere sulle pratiche commerciali tra imprese, anche nella loro dimensione contrattuale.

2.4. Misure di accompagnamento

Per garantire l'effettiva applicazione e l'interpretazione uniforme del diritto comune europeo della vendita, la proposta prevede talune misure di accompagnamento.

Seguendo quanto suggerito dal Parlamento europeo, dalle imprese, dai professionisti del diritto e dalle organizzazioni di consumatori, la Commissione lavorerà in stretto contatto con i pertinenti portatori d'interessi per elaborare "clausole contrattuali tipo europee" per aree commerciali o settori di attività. Potrebbe in effetti essere utile per i professionisti desiderosi di concludere contratti transfrontalieri per i quali sia stato scelto il diritto comune europeo della vendita disporre di un modello di contratto con clausole standard in tutte le lingue ufficiali dell'Unione europea. Entro tre mesi dall'entrata in vigore del diritto comune europeo della vendita, la Commissione darà inizio a tale processo istituendo un gruppo di esperti in rappresentanza anzitutto degli interessi di chi applica questo diritto. I portatori di interessi potranno contribuire fornendo la necessaria esperienza e conoscenza delle pratiche commerciali e redigere clausole standard specifiche al loro settore, traendo spunto dalla loro iniziale esperienza pratica dell'applicazione del diritto comune europeo della vendita.

Per garantire l'interpretazione e l'applicazione uniformi del diritto comune europeo della vendita, la proposta prevede anche la creazione di una banca dati accessibile al pubblico contenente le decisioni delle autorità giurisdizionali europea e nazionali che interpretano le disposizioni di questo strumento. Gli Stati membri saranno tenuti quindi a comunicare senza ritardi alla Commissione dette decisioni.

Per facilitare la comune comprensione delle sue disposizioni, la Commissione organizzerà formazioni per professionisti del diritto chiamati ad usare il diritto comune europeo della vendita³⁴.

3. CONCLUSIONI

Il diritto comune europeo della vendita è una soluzione concreta ad un problema reale di imprese e consumatori: quello dei costi e dell'incertezza giuridica quando vendono o acquistano oltre frontiera nel mercato interno europeo. Ma è anche un approccio innovativo poiché, nel rispetto del principio di proporzionalità, pur preservando le tradizioni e culture giuridiche degli Stati membri, lascia alle imprese la scelta di applicarlo. I consumatori ne sono avvantaggiati, non solo perché cresce la fiducia grazie all'elevato livello di protezione che offre, ma anche perché porta con sé la promessa di prezzi inferiori e di una più ampia scelta di prodotti. Per i professionisti rappresenta un taglio alla burocrazia e ai costi, favorendo gli scambi transfrontalieri e la crescita dell'economia europea.

La Commissione collaborerà strettamente con il Parlamento europeo e il Consiglio e con i parlamenti nazionali in modo da giungere rapidamente a un accordo sul diritto comune europeo della vendita, in tempo per il 20° anniversario del mercato unico. La Commissione lavorerà a stretto contatto anche con i portatori d'interessi, specialmente con gli utilizzatori del diritto comune europeo della vendita (in particolare piccole e medie imprese e consumatori) e con i professionisti del diritto per ottenere un ampio consenso in tutta l'Unione europea. Perché, dopo tutto, il diritto comune europeo della vendita potrà dirsi un successo, proprio perché facoltativo, soltanto se e nella misura in cui sarà scelto nelle transazioni del mercato interno.

³⁴ Comunicazione della Commissione - Alimentare la fiducia in una giustizia europea: una nuova dimensione per la formazione giudiziaria europea, COM(2011) 551 definitivo.

ALLEGATO I

Quadro giuridico dell'Unione europea nel settore della proposta relativa a un diritto comune europeo della vendita

Contratti tra imprese e consumatori				Contratti tra imprese		
Settori del diritto contrattuale	Direttiva sui diritti dei consumatori	Altra pertinente legislazione dell'Unione	Direttiva sul commercio elettronico	Direttiva sul commercio elettronico	Direttiva relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento	Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di merci
Informativa e negoziazione precontrattuale	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	NO	NO con alcune eccezioni
Conclusione del contratto	NO	NO	SÌ parzialmente	NO	NO	SÌ
Diritto di recesso	SÌ	SÌ	NO	NO	NO	NO
Vizi del consenso	NO	NO	NO	NO	NO	NO
Interpretazione	NO	NO (con una eccezione)	NO	NO	NO	SÌ
Contenuto ed effetti	NO	NO	NO	NO	NO	NO con alcune eccezioni
Clausole abusive	NO	SÌ	NO	NO	SÌ parzialmente	NO
Obbligazioni e rimedi delle parti nei contratti di vendita	NO	SÌ	NO	NO	NO	SÌ
Consegna e passaggio del rischio	SÌ	NO	NO	NO	NO	SÌ
Obbligazioni e rimedi delle parti nei contratti di servizi connessi	NO	NO	NO	NO	NO	NO
Risarcimento, pagamento a titolo di penale e interessi	NO	NO	NO	NO	SÌ	SÌ
Restituzione	NO	NO	NO	NO	NO	SÌ
Prescrizione	NO	NO	NO	NO	NO	NO



COMMISSIONE EUROPEA

Bruxelles, 1.7.2010
COM(2010)348 definitivo

LIBRO VERDE DELLA COMMISSIONE

**sulle opzioni possibili in vista di un diritto europeo dei contratti
per i consumatori e le imprese**

LIBRO VERDE DELLA COMMISSIONE

sulle opzioni possibili in vista di un diritto europeo dei contratti per i consumatori e le imprese

1. OBIETTIVO

Il mercato interno si regge su una moltitudine di contratti che rispondono a discipline nazionali diverse. Nondimeno la diversità dei singoli diritti nazionali dei contratti può comportare costi di transazione aggiuntivi, essere fonte di incertezza giuridica per le imprese e minare la fiducia dei consumatori nel mercato interno; per giunta rischia di spingere le imprese ad adattare le clausole contrattuali. Inoltre, siccome è raro che le leggi nazionali siano tradotte in altre lingue dell'Unione, l'operatore di mercato dovrà consultare un legale che conosca le leggi dell'ordinamento giuridico che intende scegliere.

È forse anche per queste ragioni che i consumatori e le imprese, specie quelle piccole e medie (PMI) con risorse limitate, esitano a concludere transazioni transfrontaliere. Una riluttanza che a sua volta ostacola la concorrenza tra Stati membri a discapito dell'interesse generale. Particolarmente svantaggiati rischiano poi di essere i consumatori e le imprese degli Stati membri più piccoli.

La Commissione vuole che i cittadini traggano massimo beneficio dal mercato interno. L'Unione deve quindi fare di più per agevolare le transazioni transfrontaliere. Duplice obiettivo di questo libro verde è prospettare possibili strategie per consolidare il mercato interno facendo progredire il settore del diritto europeo dei contratti, e lanciare una consultazione pubblica in proposito. In funzione degli esiti, la Commissione potrebbe avanzare proposte entro il 2012. Le eventuali proposte legislative saranno opportunamente corredate di valutazione d'impatto.

2. CONTESTO

Con la comunicazione sul diritto contrattuale europeo¹ la Commissione europea avviava nel 2001 un'ampia consultazione pubblica sui problemi derivanti dalla diversità dei diritti dei contratti degli Stati membri e sulle possibili azioni da intraprendere in questo campo. Sulla scorta delle risposte alla comunicazione, nel 2003 la Commissione ha pubblicato un piano d'azione² che proponeva di migliorare la qualità e la coerenza del diritto europeo dei contratti istituendo un quadro comune di riferimento contenente principi e una terminologia comuni e norme modello a uso del legislatore dell'Unione quando crea o modifica atti legislativi. La Commissione ha poi anche proposto di rivedere l'acquis dell'Unione nel settore del diritto contrattuale dei consumatori al fine di eliminare le incongruenze e colmare le lacune normative³. Il risultato della revisione si è concretizzato nell'ottobre del 2008 con la proposta

¹ COM(2001) 398 dell'11.7.2001.

² COM(2003) 68 del 12.2.2003.

³ Si veda la comunicazione della Commissione "Diritto contrattuale europeo e revisione dell'acquis: prospettive per il futuro" - COM(2004) 651 dell'11.10.2004.

della Commissione di direttiva sui diritti dei consumatori⁴, un provvedimento diretto a rafforzare il mercato interno al dettaglio.

Nell'ambito del sesto programma quadro di ricerca la Commissione ha finanziato e attentamente seguito i lavori di una rete internazionale di accademici che ha svolto le ricerche giuridiche preparatorie per l'adozione del quadro comune di riferimento. I lavori si sono conclusi a fine 2008 con la pubblicazione di un progetto di quadro comune di riferimento (DCFR)⁵. Il progetto contiene principi, definizioni e norme modello di diritto civile⁶, specie di diritto dei contratti e responsabilità extracontrattuale, e si riferisce sia ai contratti commerciali che ai contratti dei consumatori.

Il DCFR si fonda su una serie di progetti precedenti di livello europeo e internazionale. Una rete di eminenti personalità del mondo accademico⁷ ha elaborato i *Principi di diritto europeo dei contratti* (PECL) allo scopo di dotare il mercato interno di una disciplina uniforme. Varie organizzazioni internazionali e regionali, nella consapevolezza che il divergere delle norme di diritto dei contratti è di ostacolo al commercio internazionale, si sono attivate elaborando norme modello uniformi. La commissione delle Nazioni Unite per il diritto commerciale internazionale (UNCITRAL) ha creato a sua volta uno standard pressoché mondiale per la vendita di merci business to business, la convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di merci⁸, che si applica ogni qualvolta le parti non hanno optato per una legge specifica. L'Istituto internazionale per l'unificazione del diritto privato (UNIDROIT) ha elaborato i principi dei contratti commerciali internazionali che sono norme tipo per la vendita di merci e la fornitura di servizi. Questi organi hanno creato norme che fungono da modello ad uso dei legislatori di tutto il mondo⁹ e delle parti di contratti commerciali che, anche se non le scelgono come legge per disciplinare alcuni aspetti del contratto, possono comunque includerle mediante riferimento, come emerge chiaramente dal combinato disposto dell'articolo 3 e del considerando 13 del regolamento Roma I¹⁰. La loro portata è tuttavia limitata ai contratti business to business e, nel caso della convenzione di Vienna, alla vendita di merci. Inoltre, non esistono meccanismi per garantirne l'interpretazione uniforme negli Stati membri, né questi strumenti possono limitare l'applicazione di norme imperative nazionali.

Uno strumento di diritto europeo dei contratti potrebbe aiutare l'UE a raggiungere i propri obiettivi economici e a risollevarsi dalla crisi. Nel programma di Stoccolma per il 2010-

⁴ COM(2008) 614 dell'8.10.2008.

⁵ Von Bar, C., Clive, E. e Schulte Nölke, H. (a cura di), *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR)*, München, Sellier, 2009.

⁶ Alcuni di questi si ispirano ai principi e alle norme modello elaborate dalla Association Henri Capitant e dalla Société de législation comparée ("European Contract Law. Materials for a Common Frame of Reference : Terminology, Guiding Principles, Model Rules", Ass. H. Capitant et SLC, 2008, Sellier European law publishers).

⁷ La rete, denominata "commissione per il diritto europeo dei contratti" e composta da accademici provenienti da tutti gli Stati membri, ha operato tra il 1982 e il 2001 sotto la presidenza di Ole Lando.

⁸ Ad oggi, la convenzione di Vienna è stata ratificata da 74 paesi. Eccezioni rilevanti nell'UE sono il Regno Unito, il Portogallo e l'Irlanda.

⁹ Ad esempio, l'Organizzazione per l'armonizzazione del diritto delle imprese in Africa è impegnata nell'elaborazione di un atto uniforme sui contratti ampiamente ispirato ai principi dei contratti commerciali internazionali di UNIDROIT. A questi ultimi e ai PECL si ispira anche la Legge cinese dei contratti del 1999.

¹⁰ Regolamento (CE) n. 593/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 giugno 2008, sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (GU L 177 del 4.7.2008, pag. 6).

2014¹¹ si afferma che lo spazio giudiziario europeo dovrebbe contribuire a sostenere l'attività economica nell'ambito del mercato unico. Il programma invita la Commissione a presentare una proposta su un quadro comune di riferimento e ad approfondire l'analisi della tematica del diritto dei contratti. La comunicazione della Commissione "Europa 2020"¹² ravvede la necessità di agevolare e rendere meno onerosa per imprese e consumatori la conclusione di contratti con partner di altri paesi dell'UE, segnatamente offrendo soluzioni armonizzate per i contratti stipulati con i consumatori, introducendo clausole contrattuali tipo a livello di UE e facendo progressi verso una legge europea facoltativa in materia di contratti. L'agenda digitale europea¹³, prima iniziativa faro adottata nell'ambito della strategia Europa 2020, mira a ottenere vantaggi socioeconomici sostenibili grazie a un mercato digitale unico eliminando la disomogeneità normativa. Per questo propone di introdurre "uno strumento opzionale di diritto contrattuale (...) per fare fronte alla frammentazione del diritto contrattuale, in particolare per quanto riguarda l'ambiente online".

L'Unione potrebbe colmare le lacune inerenti al diritto dei contratti adottando strumenti efficaci per rimuovere gli ostacoli al mercato risultanti da diritti nazionali divergenti. Uno strumento di diritto europeo dei contratti, se sufficientemente semplice da usare e giuridicamente certo, potrebbe anche fungere da modello per le organizzazioni internazionali che guardano all'Unione come a un esempio di integrazione regionale¹⁴. L'Unione potrebbe così assumere un ruolo guida nella definizione di norme internazionali uniformi e acquisire di conseguenza un vantaggio, a livello mondiale, in termini di competitività.

Per assolvere tale mandato la Commissione ha istituito un gruppo di esperti¹⁵ incaricati di studiare la fattibilità di un strumento di diritto europeo dei contratti di facile impiego a vantaggio di consumatori e imprese, che assicuri nel contempo la certezza del diritto. Il gruppo assisterà la Commissione per la selezione delle parti del DCFR direttamente o indirettamente connesse con il diritto dei contratti, riformulando, rivedendo e integrando le disposizioni selezionate ma tenendo anche conto di altre fonti pertinenti e dei contributi della presente consultazione. Nel gruppo confluiscono l'esperienza delle diverse tradizioni giuridiche dell'Unione e gli interessi delle parti coinvolte. I membri sono tra i massimi esperti di diritto civile, in particolare di diritto dei contratti, agiscono in piena indipendenza e nell'interesse generale. I lavori del gruppo si informeranno agli esiti della consultazione pubblica che farà seguito al presente libro verde.

3. SFIDE PER IL MERCATO INTERNO

Il completamento del mercato interno si scontra con una serie di ostacoli che ne impediscono la piena realizzazione: intralciano il corretto funzionamento del mercato interno ostacoli normativi, linguistici e di altro genere¹⁶, fra cui in particolare le divergenze tra i diritti nazionali dei contratti, come è emerso dalla consultazione avviata nel 2001 con la

¹¹ Documento del Consiglio n. 17024/09 del 2 dicembre 2009.

¹² COM(2010) 2020 del 3.3.2010.

¹³ Si veda la comunicazione della Commissione "Un' agenda digitale europea" - COM(2010) 245 del 19.5.2010.

¹⁴ Ad esempio, l'Associazione delle nazioni del sud-est asiatico (nata nel 1967) o la neoistituita Unione delle nazioni sudamericane (2008).

¹⁵ Decisione della Commissione, del 26 aprile 2010, che istituisce il gruppo di esperti per un quadro comune di riferimento nel settore del diritto europeo dei contratti (GU L 105 del 27.4.2010, pag. 109).

¹⁶ Ad esempio, problemi di consegna per i servizi postali, problemi di pagamento.

comunicazione sul diritto contrattuale europeo, da vari sondaggi Eurobarometro¹⁷ e da altri studi¹⁸.

3.1. Contratti business to consumer

Le divergenze si riscontrano non solo in settori che l'UE non ha disciplinato (ad esempio il diritto dei contratti in generale), ma anche nelle materie per le quali si è avuta, a livello europeo, un'armonizzazione parziale in base al principio di un'armonizzazione minima (ad esempio, protezione dei consumatori). Ciò ha lasciato spazio ad approcci nazionali diversi nell'ambito della legislazione di protezione dei consumatori.

Per i contratti tra imprese e consumatori (c.d. business to consumer), l'Unione ha dettato norme di conflitto uniformi volte a proteggere i consumatori che agiscono in giudizio contro imprese di altri Stati membri con le quali hanno concluso un contratto. Più precisamente, ai sensi dell'articolo 6 del regolamento Roma I, se l'impresa svolge o dirige la sua attività commerciale verso il paese in cui il consumatore ha la residenza abituale, si applicherà, in mancanza di scelta, la legge di quel paese. Se le parti scelgono una legge diversa dalla legge del paese di residenza abituale del consumatore, il contratto non potrà privare il consumatore della protezione assicurategli dalla legge di quel paese¹⁹. La conseguenza di questa norma è che il consumatore può essere certo che, in caso di controversia, il giudice gli garantirà quanto meno lo stesso livello di protezione assicurato dal suo paese di residenza.

Per le imprese questa norma significa che quando vendono oltre frontiera i contratti che concludono con i consumatori rispondono alle norme vigenti nel paese di residenza del consumatore, a prescindere dal fatto che sia stata scelta una legge. Il rischio per le imprese che vogliono lanciarsi nel commercio transfrontaliero è dover sostenere forti spese legali quando i loro contratti sono soggetti al diritto straniero di protezione dei consumatori. In casi estremi alcune imprese possono persino rifiutare di vendere all'estero, confinando così i clienti potenziali nei rispettivi mercati nazionali e privandoli dell'ampia scelta e dei prezzi più concorrenziali offerti dal mercato interno. Ciò vale soprattutto per le operazioni di commercio elettronico: un'azienda può avere un sito Internet accessibile ai consumatori di tutti gli Stati membri ma rifiutare comunque di concludere un contratto con consumatori di altri Stati membri a causa dei costi e dei rischi connessi. Ad esempio, per il 61% delle offerte transfrontaliere online i consumatori non sono riusciti a trasmettere l'ordine, principalmente perché i commercianti hanno rifiutato di servirne il paese²⁰. Ne discende che il potenziale del commercio elettronico transfrontaliero è sfruttato solo in parte, a discapito delle imprese, soprattutto le PMI, e dei consumatori.

La proposta di direttiva sui diritti dei consumatori²¹, presentata dalla Commissione, affronta alcuni di questi problemi laddove tende a semplificare e consolidare la legislazione vigente nel settore del diritto contrattuale dei consumatori, sulla base della completa armonizzazione degli aspetti fondamentali di mercato interno del diritto contrattuale dei consumatori. In ogni

¹⁷ Si veda, ad esempio, Speciale Eurobarometro 292 (2008) e Flash Eurobarometro 278 (2009).

¹⁸ Si veda, ad esempio, *Clifford Chance Survey in European Contract Law* (2005).

¹⁹ Norme di conflitto simili dirette a proteggere il contraente debole sono dettate anche per altri tipi di contratti, ad esempio di assicurazione e di trasporto (si vedano rispettivamente l'articolo 7 e l'articolo 5 del regolamento Roma I).

²⁰ Si veda la comunicazione della Commissione sul commercio elettronico transfrontaliero tra imprese e consumatori nell'UE- COM(2009) 557 del 22.10.2009.

²¹ COM(2008) 614.

modo, anche se sarà adottata, la proposta non renderà totalmente compatibili i diritti dei contratti degli Stati membri nei settori non armonizzati, e anche per le materie completamente armonizzate sussisterà comunque il bisogno di applicarle in combinazione con altre disposizioni nazionali di diritto dei contratti in generale²². Inoltre, due anni di intensi negoziati al Parlamento europeo e al Consiglio hanno evidenziato i limiti di un approccio basato sulla completa armonizzazione. Quindi, le differenze fra i diritti dei contratti degli Stati membri saranno un dato di fatto anche quando sarà stata adottata la direttiva, e le imprese che intendono vendere all'estero dovranno, come prima, tenerne conto.

3.2. Contratti business to business

Nei contratti tra imprese (c.d. business to business) le parti sono libere di scegliere la legge che disciplina il contratto e possono anche inserire nel contratto strumenti esistenti come la convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di merci o i principi dei contratti commerciali internazionali dell'UNIDROIT. Di certo, non hanno l'opzione di un diritto comune europeo dei contratti applicabile e interpretabile in maniera uniforme in tutti gli Stati membri.

Le grandi imprese dotate di forte potere negoziale possono ottenere di subordinare i propri contratti a una determinata legge nazionale. Per le PMI questa operazione è più difficile, e ciò è di ostacolo al perseguimento di una politica commerciale uniforme in tutta l'Unione poiché preclude alle imprese le opportunità offerte dal mercato interno. Inoltre, rispettare sistemi di diritto dei contratti diversi o cercare informazioni sulla legge applicabile in un altro Stato membro, e in un'altra lingua, può aumentare le spese legali.

Il fatto che, per certi tipi di contratti specializzati dalla forte dimensione internazionale come i contratti di spedizione, le imprese abbiano sviluppato una qualche dimestichezza con le leggi generalmente applicate per disciplinare questo tipo di operazioni non significa che le cose vadano sempre così. Inoltre, per le transazioni commerciali più generali, potrebbe essere utile per le imprese disporre di uno strumento consistente in un corpus uniforme di norme di diritto europeo dei contratti facilmente accessibile in tutte le lingue ufficiali. Uno strumento di questo tipo rassicurerebbe di molto le imprese che fanno commercio transfrontaliero, che potrebbero abituarsi rapidamente impiegandolo in tutte le transazioni con le imprese di altri Stati membri. Proprio in questo ambito, potrebbe anche costituire un'alternativa al diritto nazionale dei contratti degli Stati membri e presentarsi come un regime neutro e moderno di diritto dei contratti che attinge alle tradizioni legislative nazionali comuni in modo chiaro e semplice. Un'opzione simile potrebbe risultare particolarmente allettante per le PMI che si affacciano per la prima volta su nuovi mercati.

4. SCEGLIERE LO STRUMENTO MIGLIORE PER IL DIRITTO EUROPEO DEI CONTRATTI

Uno strumento di diritto europeo dei contratti dovrebbe dare una risposta ai problemi di divergenza dei diritti nazionali di cui si è parlato, senza introdurre oneri aggiuntivi o nuove complicazioni per i consumatori e le imprese. Per giunta, dovrebbe assicurare un elevato livello di protezione dei consumatori. Nel suo settore, dovrebbe essere completo e autonomo, nel senso che dovrebbe ridurre al minimo i riferimenti alle leggi nazionali o agli strumenti

²² Relative ai mezzi di ricorso per violazione degli obblighi d'informazione, ad esempio.

internazionali. Sono state individuate diverse opzioni in ordine alla natura giuridica, all'ambito di applicazione e all'ambito di applicazione materiale del futuro strumento.

4.1. Quale dovrebbe essere la natura giuridica dello strumento di diritto europeo dei contratti?

Uno strumento di diritto europeo dei contratti potrebbe assumere forme diverse, da strumento non vincolante che migliora la coerenza e la qualità della legislazione UE a strumento vincolante che si pone in alternativa alla molteplicità dei sistemi nazionali costituendo un corpus unico di norme di diritto dei contratti. In linea generale, trattandosi di uno strumento dell'Unione, sarà disponibile in tutte le lingue ufficiali. Ciò andrà a beneficio di tutte le parti interessate, legislatori in cerca di orientamenti, giudici che applicano le norme e contraenti che negoziano le clausole del contratto.

Opzione 1 – Pubblicazione dei risultati del gruppo di esperti

Gli esiti dei lavori del gruppo di esperti si possono divulgare facilmente con pubblicazione immediata sul sito della Commissione, senza approvazione a livello UE. Se il gruppo di esperti produce un testo pratico e di facile impiego, se ne potranno ispirare tanto il legislatore europeo e i legislatori nazionali per la creazione di norme, che i contraenti per le clausole e le condizioni tipo. Potrà poi servire anche per l'istruzione secondaria o la formazione professionale quale compendio delle diverse tradizioni legislative nazionali in materia di contratti. L'ampio uso di questo testo potrà contribuire, nel lungo periodo, alla convergenza volontaria dei diritti nazionali dei contratti.

Così però non si risolve il problema degli ostacoli al mercato interno. Un testo che non abbia autorità o status ufficiale agli occhi di giudici e legislatori non riuscirà a ridurre significativamente le divergenze esistenti.

Opzione 2 – Uno “strumentario” ufficiale per il legislatore

a) Atto della Commissione che predispone uno “strumentario”

Partendo dagli esiti dei lavori del gruppo di esperti, la Commissione potrebbe adottare un atto (una comunicazione o decisione della Commissione) sul diritto europeo dei contratti da utilizzare come strumento di riferimento per garantire la coerenza e la qualità della legislazione. La Commissione ricorrerebbe a questo “strumentario” per redigere le nuove proposte legislative o rivedere le misure esistenti. Uno strumento così diventerebbe efficace non appena adottato dalla Commissione e non avrebbe bisogno dell'approvazione del Parlamento e del Consiglio. In questo caso, però, né il Parlamento né il Consiglio sarebbero tenuti a prendere in considerazione le raccomandazioni della Commissione nel presentare emendamenti e modifiche.

b) Accordo interistituzionale relativo a uno “strumentario”

Commissione, Parlamento e Consiglio potrebbero concludere un accordo interistituzionale su uno “strumentario” di diritto europeo dei contratti cui attenersi nel redigere o negoziare le proposte legislative nel settore. La proposta di accordo interistituzionale dovrà essere negoziata dai tre legislatori prima di diventare effettiva, ciò nondimeno avrà il valore

specifico di coinvolgere le tre istituzioni che dovranno tenere conto delle sue raccomandazioni nel preparare e adottare i nuovi strumenti legislativi.

Lo svantaggio di uno “strumentario” è che non comporta benefici immediati e concreti per il mercato interno perché non elimina le divergenze normative. Inoltre, uno “strumentario” a uso del legislatore potrebbe non assicurare un’applicazione e un’interpretazione convergenti del diritto europeo dei contratti da parte dei giudici.

Opzione 3 – Raccomandazione della Commissione sul diritto europeo dei contratti

Uno strumento di diritto europeo dei contratti potrebbe costituire l’allegato di una raccomandazione della Commissione agli Stati membri che li sproni a integrare tale strumento nel diritto nazionale. Una raccomandazione consentirebbe agli Stati membri di adottare lo strumento gradatamente, recependolo nel diritto interno su base volontaria. La Corte di giustizia dell’UE sarebbe per giunta competente a interpretarne le disposizioni.

Si possono prospettare due alternative:

- a) la raccomandazione potrebbe incoraggiare gli Stati membri a sostituire il diritto nazionale dei contratti con lo strumento europeo raccomandato. Un approccio simile è riuscito negli Stati Uniti, dove tutti e 50 gli Stati federati salvo uno hanno adottato un codice commerciale uniforme elaborato da esperti di diritto commerciale e approvato da organizzazioni neutrali quasi-pubbliche²³;
- b) la raccomandazione potrebbe incoraggiare gli Stati membri a integrare lo strumento di diritto europeo dei contratti come regime opzionale, dando ai contraenti un’alternativa al diritto nazionale. Negli Stati membri che optano per questo metodo, lo strumento facoltativo europeo affiancherebbe altri strumenti alternativi che è possibile scegliere come legge applicabile ai contratti, ad esempio i principi UNIDROIT.

La raccomandazione non avrebbe effetto vincolante per gli Stati membri, cui conferirebbe per giunta discrezionalità quanto alle modalità e ai tempi di attuazione dello strumento negli ordinamenti nazionali. In questa soluzione è quindi implicito il rischio di un approccio incoerente e incompleto tra gli Stati membri, che potrebbero attuare la raccomandazione in maniera differenziata e in tempi diversi, o non attuarla affatto.

Opzione 4 – Regolamento istitutivo di uno strumento facoltativo di diritto europeo dei contratti

Si potrebbe istituire uno strumento facoltativo con regolamento, e sarebbe concepito come “secondo regime” in ciascuno Stato membro, offrendo così alle parti la scelta tra due regimi di diritto contrattuale interno²⁴.

Lo strumento integrerebbe nelle normative nazionali dei 27 Stati membri un corpus completo e per quanto possibile autonomo di norme di diritto contrattuale che le parti potrebbero

²³ Il codice commerciale uniforme è frequentemente rivisto e approvato congiuntamente dalla *Uniform Law Commission* il cui compito è redigere e promuovere l’attuazione di leggi statali uniformi, laddove l’uniformità è utile e auspicabile, e dall’*American Law Institute* che produce influenti opere di dottrina per chiarire, modernizzare e migliorare la legislazione.

²⁴ Si veda anche il parere del Comitato economico e sociale europeo, INT/499 del 27.5.2010.

scegliere come legge che disciplina il contratto²⁵; metterebbe a disposizione dei contraenti, in primis quelli che desiderano operare sul mercato interno, un complesso alternativo di norme²⁶; potrebbe applicarsi ai soli contratti transfrontalieri ovvero ai contratti transfrontalieri e a quelli nazionali (v. sezione 4.2.2).

Per sua stessa natura, uno strumento facoltativo può costituire una soluzione ragionevole ai problemi derivanti dalle divergenze normative solo se è sufficientemente chiaro per l'utente medio e se garantisce la certezza del diritto. Sono questi i presupposti affinché i contraenti acquistino fiducia nello strumento e lo scelgano subito come base giuridica del contratto. In particolare, bisognerà che i consumatori abbiano la certezza che concludendo un contratto su questa base non perdono i loro diritti. Per essere operativo sul piano del mercato interno, lo strumento facoltativo dovrà incidere sull'applicazione delle norme imperative, comprese quelle sulla protezione dei consumatori²⁷. Sarebbe per l'appunto questo il suo valore specifico rispetto ai regimi facoltativi esistenti, come la convenzione di Vienna, che non possono limitare l'applicazione di norme imperative nazionali.

Tale strumento dovrà offrire un livello manifestamente elevato di protezione dei consumatori²⁸.

Il riferimento costante a un corpus unico di norme risparmierebbe a giudici e professionisti legali di dover studiare in alcuni casi le leggi straniere, come accade attualmente in base alle norme di conflitto. Ne conseguirebbe una riduzione non solo dei costi per le imprese, ma anche degli oneri amministrativi che gravano sul sistema giudiziario.

Uno siffatto strumento facoltativo potrebbe apportare grandi vantaggi al mercato interno senza esigere ulteriori incursioni negli ordinamenti nazionali. Uno strumento facoltativo potrebbe quindi costituire, in linea con il principio di sussidiarietà, un'alternativa alla completa armonizzazione delle leggi nazionali, offrendo una soluzione proporzionata al problema degli ostacoli al mercato interno indotti dal divergere dei diritti nazionali dei contratti.

D'altro canto, si può obiettare che uno strumento facoltativo europeo rischia di complicare il contesto normativo. Aggiungendo un sistema parallelo, il contesto normativo non diventerà meno impegnativo e persisterà l'esigenza di informazioni chiare che permettano al consumatore di capire quali siano i suoi diritti per decidere con cognizione di causa se concludere un contratto su basi alternative.

²⁵ Questo corpus di norme di diritto dei contratti diventerebbe parte del diritto nazionale di ogni Stato membro anche ai fini del diritto internazionale privato.

²⁶ Si veda il rapporto di Mario Monti al Presidente della Commissione europea "Una nuova strategia per il mercato unico", del 9 maggio 2010. "Il vantaggio del 28° regime è che moltiplica le possibilità per imprese e cittadini attivi nel mercato unico: se questo è il loro principale orizzonte, possono optare per un quadro standard e unico valido in tutti gli Stati membri". Si veda anche la raccomandazione contenuta nel rapporto al Consiglio europeo del gruppo di riflessione sul futuro dell'UE 2030, "Progetto Europa 2030: sfide e opportunità" del maggio 2010: "Occorre agire per offrire ai cittadini l'alternativa di valersi di uno status giuridico europeo (il "28° regime") applicabile, parallelamente ai 27 regimi nazionali attuali, alle relazioni contrattuali in talune sfere del diritto civile e commerciale".

²⁷ Occorrerà definire già nello strumento stesso il rapporto con le disposizioni del regolamento Roma I.

²⁸ Si veda l'articolo 12 del trattato sul funzionamento dell'Unione europea.

Opzione 5 – Direttiva sul diritto europeo dei contratti

Una direttiva sul diritto europeo dei contratti potrebbe armonizzare i diritti nazionali sulla base di norme minime comuni. Gli Stati membri avrebbero la possibilità di mantenere norme che assicurano maggiore protezione, nel rispetto del trattato. Si potrebbe poi prevedere un obbligo di notifica alla Commissione delle differenze risultanti e la successiva pubblicazione, in modo da accrescere la trasparenza a beneficio dei consumatori e delle imprese che fanno commercio transfrontaliero.

Quanto ai contratti business to consumer, la direttiva sarebbe basata su un livello di protezione dei consumatori elevato, come vuole il trattato, e completerebbe l'acquis relativo ai consumatori inglobando anche le disposizioni della futura direttiva sui diritti dei consumatori.

La direttiva potrebbe appianare le divergenze normative raggiungendo un certo grado di convergenza tra i diritti nazionali, il che a sua volta trasmetterebbe più fiducia ai consumatori e alle PMI in particolare, per avventurarsi nel commercio transfrontaliero. Tuttavia l'armonizzazione mediante direttive secondo il principio di un'armonizzazione minima non porterebbe necessariamente a un'attuazione e un'interpretazione uniformi delle norme²⁹. Le imprese che offrono beni e servizi all'estero dovrebbero comunque conformarsi alle diverse disposizioni di diritto contrattuale dei consumatori vigenti negli altri paesi. L'attuale acquis sul diritto contrattuale dei consumatori mostra i limiti delle direttive di armonizzazione minima nel ridurre le divergenze normative. Nei contratti transfrontalieri business to business, il rischio è che la direttiva non riesca ad assicurare la certezza giuridica necessaria, con la conseguenza che le imprese continuerebbero a sostenere i costi di conformità.

Opzione 6 – Regolamento istitutivo di un diritto europeo dei contratti

Un regolamento istitutivo di un diritto europeo dei contratti potrebbe sostituire le molteplici leggi nazionali con un corpus omogeneo di norme europee, comprensivo di norme imperative che prevedano un livello elevato di protezione del contraente debole. Tali norme si applicherebbero ai contratti non già per scelta delle parti, ma in quanto diritto nazionale. Il regolamento andrebbe a sostituire le leggi nazionali solo ai fini delle transazioni transfrontaliere, ovvero ai fini dei contratti transfrontalieri e di quelli nazionali (v. sezione 4.2.2).

Questa soluzione eliminerebbe la disomogeneità normativa nel settore del diritto dei contratti e condurrebbe a un'applicazione e un'interpretazione uniforme delle disposizioni del regolamento. Norme uniformi di diritto dei contratti potrebbero agevolare la conclusione dei contratti transfrontalieri e costituire un meccanismo efficace di risoluzione delle controversie.

Tuttavia, questa soluzione rischia di sollevare questioni sensibili in ordine alla sussidiarietà e alla proporzionalità. Introdurre un corpus normativo unico in vece delle molteplici leggi nazionali, specie se disciplinano anche i contratti nazionali, potrebbe in effetti non costituire una misura proporzionata per superare gli ostacoli agli scambi nel mercato interno.

²⁹ Per questo il rapporto Monti raccomanda il regolamento come mezzo migliore per armonizzare (v. pag. 102).

Opzione 7 – Regolamento istitutivo di un codice civile europeo

Questa soluzione si spinge oltre rispetto al regolamento istitutivo di un diritto europeo dei contratti in quanto non andrebbe a coprire soltanto il diritto dei contratti ma anche altri tipi di obbligazioni (ad esempio la responsabilità extracontrattuale e la gestione di affari). Uno strumento simile ridurrebbe ancora di più la necessità di richiamarsi alle disposizioni nazionali.

Se è pur vero che esistono ostacoli al corretto funzionamento del mercato interno anche in settori del diritto diversi dal diritto dei contratti, bisogna ancora stabilire in quale misura uno strumento così vasto come il codice civile europeo può giustificarsi in base alla sussidiarietà.

4.2. Quale dovrebbe essere l'ambito di applicazione dello strumento?

Uno strumento di diritto dei contratti potrebbe ricomprendere vari ambiti di applicazione.

4.2.1. Lo strumento dovrebbe includere sia i contratti business to consumer che quelli business to business?

Lo strumento potrebbe applicarsi a tutti i tipi di transazione, tra imprese oppure tra imprese e consumatori. Vi sono disposizioni di diritto dei contratti in generale che valgono per tutti i contratti indistintamente, ma lo strumento potrebbe contenere anche disposizioni specifiche la cui applicazione scatterebbe solo per alcuni tipi di contratti, ad esempio norme imperative che assicurano un livello elevato di protezione dei consumatori. È quanto accadrebbe nelle transazioni tra un consumatore e un'impresa³⁰.

Si potrebbero poi prevedere strumenti separati per i contratti business to consumer e per i contratti business to business. In linea di principio, due strumenti distinti permetterebbero di affrontare meglio le questioni specifiche a questi tipi di contratti e sarebbe più facile elaborarli e usarli. Eppure, il proliferare di strumenti comporta il rischio intrinseco di sovrapposizioni e incongruenze nella legislazione.

4.2.2. Lo strumento dovrebbe includere sia i contratti transfrontalieri che i contratti nazionali?

I problemi di divergenza normativa sono tipici dei contratti transfrontalieri poiché entrano in gioco diversi strumenti, nazionali o internazionali. Uno strumento concepito per i soli contratti transfrontalieri che risolva i problemi di conflitto di legge potrebbe dare un contributo determinante al corretto funzionamento del mercato interno. Nei contratti business to consumer, le imprese potrebbero operare sulla base di due serie di norme: una sui contratti transfrontalieri, l'altra sui contratti nazionali. Anche i consumatori sarebbero soggetti a due serie di norme. Uno strumento applicabile a entrambi i contratti dei consumatori, transfrontalieri e nazionali, semplificherebbe di molto il contesto normativo ma avrebbe un impatto sui consumatori che non vogliono avventurarsi sul mercato interno e preferiscono mantenere il grado di protezione previsto dal diritto nazionale.

D'altro canto, nei contratti business to business, in cui prevale il principio della libertà contrattuale, sarebbe irragionevole precludere alle parti la possibilità di optare per lo

³⁰ Per coerenza, lo strumento di diritto europeo dei contratti dovrà completare l'acquis pertinente relativo ai consumatori integrandone le norme, compresi i progressi compiuti in tema di protezione dei consumatori nel mercato interno con la direttiva sui diritti dei consumatori.

strumento europeo nelle transazioni meramente nazionali. Uno strumento che copra entrambi i contratti transfrontalieri e nazionali potrebbe essere di ulteriore incentivo per le imprese a operare all'estero, poiché potrebbero attenersi a un'unica serie di clausole e a una stessa politica economica.

Lo strumento potrebbe limitarsi anche ai contratti conclusi in ambiente online (o, più generalmente, a distanza), ma così non si risolverebbe il problema degli ostacoli al mercato interno al di fuori di questo contesto specifico. I contratti online rappresentano una porzione significativa delle transazioni transfrontaliere nel mercato interno e hanno il più alto potenziale di crescita. Si potrebbe quindi sviluppare uno strumento apposito per il commercio online, applicabile alle fattispecie transfrontaliere e nazionali, o soltanto a quelle nazionali.

4.3. Quale dovrebbe essere l'ambito di applicazione materiale dello strumento?

L'ambito di applicazione materiale dello strumento di diritto europeo dei contratti si può interpretare in senso estensivo o restrittivo. In ogni modo, è opportuno che lo strumento ricomprenda le norme imperative di diritto contrattuale dei consumatori, partendo dall'acquis dell'Unione.

4.3.1. Interpretazione restrittiva dell'ambito di applicazione

Uno strumento di diritto europeo dei contratti potrebbe limitarsi a contenere norme riguardanti: la definizione di contratto, la responsabilità precontrattuale, la formazione del contratto, il diritto di recesso, la rappresentanza, i motivi di invalidità, l'interpretazione, il contenuto e gli effetti del contratto, l'adempimento, le tutele per l'inadempimento, la pluralità di debitori e creditori, la modificazione dei soggetti dell'obbligazione, la compensazione e la confusione, la prescrizione estintiva³¹. Si potrebbe restringere il campo alle norme imperative di diritto contrattuale dei consumatori che sono di ostacolo al mercato interno, e alle pratiche che danneggiano i consumatori e le PMI, come le clausole vessatorie.

4.3.2. Interpretazione estensiva dell'ambito di applicazione

Uno strumento di diritto europeo dei contratti potrebbe contemplare, oltre alle materie elencate alla sezione 4.3.1, questioni correlate come la restituzione, la responsabilità extracontrattuale, l'acquisto e la perdita della proprietà e la garanzia reale sui beni mobili.

4.3.3. Lo strumento dovrebbe includere tipi specifici di contratto?

Oltre alle norme di diritto dei contratti in generale, lo strumento potrebbe contenere norme specifiche sui tipi di contratto più frequenti. Dal punto di vista del mercato interno, il più comune e rilevante è il contratto di vendita di merci.

Anche i contratti di servizi hanno molta importanza. Tuttavia, il loro carattere eterogeneo renderà necessaria l'elaborazione di norme specifiche per tipi specifici di contratto. Lo strumento potrebbe allora contenere disposizioni per i contratti di servizi simili alla vendita, come il leasing di automobili, o per i contratti di assicurazione. Ci sono poi i contratti nel settore dei servizi finanziari che hanno una natura molto specifica e tecnica, specie se conclusi

³¹ La terminologia utilizzata è ripresa dal DCFR ed è solo indicativa e non pregiudica la struttura né la terminologia dello strumento.

tra professionisti, e richiedono un approccio prudente dato che il contesto normativo in cui si situano muta rapidamente.

Rispetto a certi contratti di servizi i ricercatori hanno già proposto norme modello dalle quali si potrebbe prendere spunto. Ad esempio, il progetto di quadro comune di riferimento contiene norme modello per i contratti di locazione di beni. Il Project Group "Restatement of European Insurance Contract Law" ha elaborato i *Principi di diritto europeo dei contratti di assicurazione (PEICL)*³². È indispensabile valutare l'idoneità di questi principi per stabilire se sia opportuno applicarli ai contratti di servizi finanziari e con quali modalità.

4.3.4. *Ambito di applicazione di un codice civile europeo*

Un codice civile europeo dovrebbe riguardare non soltanto il diritto dei contratti, compresi i tipi specifici di contratto, ma anche la responsabilità extracontrattuale, l'arricchimento senza causa e la gestione d'affari.

5. CONCLUSIONI

Scopo del presente libro verde è lanciare una consultazione pubblica per raccogliere gli orientamenti e i pareri delle parti interessate in ordine alle opzioni possibili nel settore del diritto europeo dei contratti.

Il libro verde sarà pubblicato sul sito della Commissione (<http://ec.europa.eu/yourvoice/>). La consultazione andrà dal 1° luglio 2010 al 31 gennaio 2011 e sarà aperta a tutte le parti interessate. I cittadini, le organizzazioni e gli Stati che intendono partecipare al processo di consultazione possono contribuire rispondendo ad alcuni o a tutti i quesiti esposti nel documento o anche inviando osservazioni generali sulle questioni sollevate.

I contributi pervenuti saranno pubblicati, eventualmente in forma sintetica, salvo opposizione dell'autore motivata dal fatto che la pubblicazione dei suoi dati personali potrebbe lederne gli interessi legittimi. In tal caso, il contributo potrebbe essere pubblicato in forma anonima. Altrimenti, il contributo non sarà pubblicato e, in linea di principio, il suo contenuto non sarà preso in considerazione.

Inoltre, dall'istituzione nel giugno 2008 del Registro dei rappresentanti di interessi (lobbisti) nell'ambito dell'iniziativa europea per la trasparenza, le organizzazioni sono invitate a utilizzare il registro per comunicare alla Commissione europea e al pubblico informazioni riguardanti i loro obiettivi e finanziamenti e le loro strutture. È prassi della Commissione considerare come individuali i contributi delle organizzazioni che non si siano registrate.

I contributi devono essere trasmessi al seguente indirizzo e-mail: jls-communication-e5@ec.europa.eu.

³² *Principles of European Insurance Contract Law*, München, Sellier, 2009.

Le richieste di informazioni relative alla consultazione possono essere rivolte al precedente indirizzo e-mail o all'indirizzo seguente:

Commissione europea, DG Giustizia, Unità A2, Rue de la Loi 200, B-1049 Bruxelles, Belgio.

Opzioni possibili in vista di un diritto europeo dei contratti per i consumatori e le imprese

Risoluzione del Parlamento europeo dell'8 giugno 2011 sulle opzioni possibili in vista di un diritto europeo dei contratti per i consumatori e le imprese (2011/2013(INI))

Il Parlamento europeo,

- visto il Libro verde della Commissione del 1° luglio 2010 sulle opzioni possibili in vista di un diritto europeo dei contratti per i consumatori e le imprese (COM(2010)0348),
- vista la decisione della Commissione 2010/233/UE del 26 aprile 2010 che istituisce il gruppo di esperti per un quadro comune di riferimento nel settore del diritto europeo dei contratti¹,
- vista la comunicazione della Commissione del 11 luglio 2001 sul diritto contrattuale europeo (COM(2001)0398),
- vista la comunicazione della Commissione del 12 febbraio 2003 “Maggiore coerenza nel diritto contrattuale europeo – Un piano d'azione” (COM(2003)0068),
- vista la comunicazione della Commissione del 11 ottobre 2004 intitolata "Diritto contrattuale europeo e revisione dell'acquis: prospettive per il futuro" (COM(2004)0651),
- viste la relazione della Commissione del 23 settembre 2005 intitolata "Prima relazione annuale sullo stato di avanzamento dei lavori in materia di diritto contrattuale europeo e di revisione dell'acquis" (COM(2005)0456) e la relazione della Commissione del 25 luglio 2007 intitolata "Seconda relazione sullo stato di avanzamento relativo al quadro comune di riferimento" (COM(2007)0447),
- vista la comunicazione della Commissione del 22 ottobre 2009 sul commercio elettronico transfrontaliero tra imprese e consumatori nell'UE (COM(2009)0557),
- vista la sua risoluzione del 3 settembre 2008 sul quadro comune di riferimento per il diritto contrattuale europeo²,
- vista la sua risoluzione del 12 dicembre 2007 sul diritto contrattuale europeo³,
- vista la sua risoluzione del 7 settembre 2006 sul diritto contrattuale europeo⁴,
- vista la sua risoluzione del 23 marzo 2006 sul diritto contrattuale europeo e la revisione dell'acquis: prospettive per il futuro⁵,

¹ GU L 105 del 27.4.2010, pag. 109.

² GU C 295 E del 4.12.2009, pag. 31.

³ GU C 323 E del 18.12.2008, pag. 364.

⁴ GU C 305 E del 14.12.2006, pag. 247.

⁵ GU C 292 E del 01.12.2006, pag. 109.

- viste le sue risoluzioni del 26 maggio 1989¹, del 6 maggio 1994², del 15 novembre 2001³ e del 2 settembre 2003⁴ sulla questione,
 - visto l'articolo 48 del suo regolamento,
 - visti la relazione della commissione giuridica e i pareri della commissione per il mercato interno e la protezione dei consumatori e della commissione per i problemi economici e monetari (A7-0164/2011),
- A. considerando l'iniziativa per il diritto europeo dei contratti, che punta a risolvere i problemi inerenti al mercato unico, dovuti, fra l'altro, al divergere dei corpus di norme in materia di diritto contrattuale, è oggetto di discussioni da diversi anni,
 - B. considerando che, sulla scia della crisi finanziaria globale, appare più importante che mai istituire un regime coerente in materia di diritto europeo dei contratti per realizzare le piene potenzialità del mercato interno e contribuire così al raggiungimento dei nostri obiettivi di Europa 2020,
 - C. considerando che il mercato unico continua a essere frammentato, a causa di molteplici fattori, tra cui la mancata applicazione della legislazione vigente sul mercato unico,
 - D. considerando che occorrono studi più approfonditi sulle cause per cui il mercato interno resta frammentato e sulle modalità migliori per affrontare simili problemi, incluse le misure per assicurare l'attuazione della legislazione esistente,
 - E. considerando che nel succitato Libro verde, la Commissione ha illustrato numerose opzioni in merito ad uno strumento di diritto europeo dei contratti che potrebbero aiutare a potenziare l'attività imprenditoriale e a consolidare la fiducia dei cittadini nel mercato unico,
 - F. considerando che il gruppo di esperti istituito per assistere la Commissione nella preparazione di una proposta di quadro comune di riferimento ha iniziato i suoi lavori ed è affiancato da una tavola rotonda dei soggetti interessati,
 - G. considerando che le divergenze in materia di diritto nazionale dei contratti non costituiscono l'unico ostacolo per le PMI e i consumatori nelle attività transfrontaliere, poiché essi incontrano altri problemi, tra cui le barriere linguistiche, i diversi sistemi di tassazione, la questione dell'affidabilità dei commercianti on line, l'accesso limitato alla banda larga, l'alfabetizzazione digitale, i problemi di sicurezza, la composizione demografica della popolazione dei singoli Stati membri, i problemi attinenti alla privacy, il trattamento delle denunce, i diritti di proprietà intellettuale, ecc.,
 - H. considerando che, secondo un'indagine della Commissione del 2008, tre quarti dei rivenditori operano soltanto sul mercato nazionale mentre le vendite transfrontaliere avvengono solo in pochi Stati membri⁵,
 - I. considerando che è necessario distinguere fra le transazioni transfrontaliere convenzionali e

¹ GU C 158 del 26.6.1989, pag. 400.

² GU C 205 del 25.7.1994, pag. 518.

³ GU C 140 E del 13.6.2002, pag. 538.

⁴ GU C 76 E del 25.3.2004, pag. 95.

⁵ Eurobarometro 224, 2008, pag. 4.

il commercio elettronico, nel quale esistono problemi specifici e costi di transazione differenti; e che è necessario, anche ai fini delle future valutazioni d'impatto, definire in modo attento e preciso la composizione dei costi di transazione;

- J. considerando che è evidente che l'applicazione di normative straniere (sui diritti dei consumatori) alle transazioni transfrontaliere a norma del regolamento Roma-I¹ è ritenuta la causa di considerevoli costi per le imprese, in particolare le PMI, costi che nel solo regno Unito sono stimati a 15 000 EUR per impresa e per Stato membro²,
- K. considerando la necessità di maggiori informazioni relativamente ai costi di transazione imputabili all'applicazione degli articoli 6, paragrafo 2, e 4, paragrafo 1, lettera a), del regolamento Roma-I, che consente alle imprese di applicare il loro diritto nazionale, tenendo presente che tale regolamento viene applicato soltanto da dicembre 2009,
- L. considerando che tali costi di transazione sono visti come un grave ostacolo agli scambi transfrontalieri, come confermato dal 50% dei rivenditori europei che praticano il commercio transfrontaliero intervistati nel 2011, stando ai quali l'armonizzazione delle leggi applicabili alle transazioni transfrontaliere nell'UE aumenterebbe le loro vendite transfrontaliere, mentre il 41% ha affermato che le loro vendite non aumenterebbero; considerando che, comparativamente, fra i venditori che con vendono oltrefrontiera, il 60% ha sostenuto che il loro livello di vendite transfrontaliere non aumenterebbe in un contesto regolamentare più armonizzato, e il 25% ha sostenuto il contrario, norme armonizzate contribuirebbero ad accrescere le vendite transfrontaliere³,
- M. considerando che alcuni degli ostacoli più palesi con cui si confrontano consumatori e PMI nel contesto del mercato unico europeo riguardano la complessità delle relazioni contrattuali, i termini e le condizioni squilibrate dei contratti, l'informazione carente e insufficiente e le procedure inefficienti e lunghe,
- N. considerando che è della massima importanza che qualsiasi iniziativa dell'UE risponda alle esigenze e preoccupazioni reali delle aziende e dei consumatori; che tali preoccupazioni riguardano anche i problemi giuridico-linguistici (fornitura di condizioni e modalità uniformi per le piccole e medie imprese in tutte le lingue dell'UE) e le difficoltà di esecuzione dei contratti transnazionali (fornitura di misure autonome dell'UE in materia di diritto procedurale),
- O. considerando che stando a uno studio della Commissione il mercato elettronico permane frammentato: il 61% 10 964 di ordini transfrontalieri simulati non è andato a buon fine e che gli acquisti transfrontalieri sembrano accrescere le possibilità per i consumatori di trovare offerte più economiche⁴ e prodotti non disponibili online nel proprio paese⁵ e che il 61% sembra essere una cifra molto elevata e che richiede quindi un'ulteriore analisi, verifica e valutazione,
- P. considerando che l'armonizzazione graduale non consente di superare efficacemente gli

¹ GU L 177 del 4.7.2008, pag. 6.

² Posizione della Federazione britannica delle piccole imprese su Roma I (2007).

³ Flash Eurobarometer 300, 2011

http://ec.europa.eu/consumers/strategy/docs/retailers_eurobarometer_2011_en.pdf

⁴ COM(2009)0557, pag. 3.

⁵ COM(2009)0557, pag. 5.

ostacoli nel mercato interno derivanti dalle divergenze del diritto nazionale dei contratti e che qualsiasi misura in questo settore deve essere basata su una chiara dimostrazione del fatto che una simile iniziativa introdurrebbe un reale cambiamento, non realizzabile mediante strumenti meno invasivi,

- Q. considerando che un diritto europeo comune dei contratti tornerebbe a vantaggio dei consumatori e, in particolare, contribuirebbe ad accrescere e a rendere più accessibile il commercio transfrontaliero in seno al mercato interno,
- R. considerando che i negoziati riguardanti la direttiva sui diritti dei consumatori¹ hanno palesato le difficoltà e i limiti dell'approccio di armonizzazione nel settore dei diritti dei consumatori applicati ai contratti, senza peraltro compromettere l'impegno comune per un elevato livello di tutela dei consumatori e i limiti che ciò comporta per il processo,
- S. considerando che le iniziative intraprese nell'ambito del diritto contrattuale europeo devono tener conto delle norme nazionali obbligatorie ed essere coerenti con l'attesa direttiva sui diritti dei consumatori, che avrà un impatto significativo sul contenuto e sul livello di armonizzazione di un possibile futuro strumento nell'ambito del diritto europeo dei contratti; che sarebbe necessario monitorarne costantemente e attentamente l'attuazione nei prossimi mesi al fine di definire il campo di applicazione dello strumento opzionale;
- T. considerando che ogni risultato finale nel settore del diritto europeo dei contratti deve essere realista, fattibile, proporzionato e accuratamente ponderato, prima di essere eventualmente modificato e adottato formalmente dai colegislatori europei,
1. è favorevole ai provvedimenti volti ad abbattere le varie barriere che ostacolano le potenziali operazioni transfrontaliere nel mercato interno, e ritiene che il progetto relativo al diritto europeo dei contratti, unitamente ad altre misure, possa rivelarsi utile ai fini della piena realizzazione del potenziale del mercato interno stesso, anche in virtù dei notevoli benefici a livello economico e di occupazione;
 2. accoglie favorevolmente la discussione aperta sul Libro verde ed auspica un'analisi approfondita del risultato di tale consultazione da parte dei servizi competenti della Commissione;
 3. pone in risalto l'importanza economica delle PMI e delle aziende artigianali nell'economia europea; insiste, pertanto, sulla necessità di garantire che il principio della "corsia preferenziale per la piccola impresa" promosso dall'iniziativa "atto per il mercato unico" sia applicato in modo adeguato e sia considerato una priorità nella discussione sulle iniziative UE riguardanti il diritto contrattuale europeo;

Natura giuridica dello strumento del diritto contrattuale europeo

4. valuta positivamente la recente pubblicazione dei risultati dello studio di fattibilità, condotto dal gruppo di esperti sul diritto europeo dei contratti, e l'impegno della Commissione a proseguire la consultazione sull'ambito di applicazione e il contenuto dello strumento opzionale e, in questo contesto, esorta la Commissione a proseguire un dibattito realmente aperto e trasparente con tutti i soggetti interessati, nel quadro del suo processo decisionale, su come dovrebbe essere impiegato lo studio di fattibilità;

¹ COM(2008)0614.

5. riconosce la necessità di ulteriori progressi nel campo del diritto contrattuale e, fra le altre opzioni, si dichiara favorevole alla quarta opzione di istituire uno strumento opzionale mediante regolamento, in seguito a una valutazione d'impatto e dopo aver chiarito la base giuridica; ritiene che tale strumento opzionale potrebbe essere completato da un pacchetto di strumenti che potrebbe essere approvato mediante un accordo interistituzionale; chiede la creazione di "modelli standard di contratto europei", tradotti in tutte le lingue dell'UE e connessi a un sistema di risoluzione alternativa delle controversie, attivato online, che offrirebbero il vantaggio di rappresentare una soluzione più semplice ed economicamente vantaggiosa sia per le parti contraenti, sia per la Commissione;
6. è convinto che soltanto mediante la forma giuridica del regolamento si possano fornire la chiarezza e la certezza giuridica necessarie;
7. sottolinea che un regolamento che istituisce uno strumento opzionale di diritto europeo dei contratti migliorerebbe il funzionamento del mercato interno in virtù dell'applicazione diretta, con vantaggi per le imprese (riduzione dei costi per ovviare alla necessità di norme sui conflitti di legge), i consumatori (certezza giuridica, fiducia, elevato livello di tutela dei consumatori) e i sistemi giuridici degli Stati membri (non sarebbe più necessario studiare il diritto straniero);
8. si compiace del fatto che l'opzione scelta tiene debitamente conto del principio di sussidiarietà e fa salvi i poteri legislativi degli Stati membri in materia di diritto contrattuale e civile;
9. ritiene che il pacchetto di strumenti potrebbe essere introdotto gradualmente, a partire da uno strumento della Commissione, per essere convertito, una volta concordato tra le istituzioni, in uno strumento per il legislatore dell'Unione; rileva che un pacchetto di strumenti offrirebbe lo sfondo giuridico e la base necessari per il funzionamento di uno strumento opzionale e di clausole e termini standard e che dovrebbe essere basato su una valutazione delle norme nazionali obbligatorie in materia di tutela dei consumatori all'interno, ma anche al di fuori, dell'acquis vigente relativo al diritto dei consumatori;
10. è del parere che integrando lo strumento opzionale con un pacchetto di strumenti saranno disponibili informazioni più chiare su tale strumento UE, che aiuteranno le parti interessate a comprendere meglio i loro diritti e a fare scelte informate all'atto della stipulazione dei contratti basati su tale sistema, e che renderanno il quadro giuridico più comprensibile e non eccessivamente gravoso;
11. ritiene che tutte le parti, nelle transazioni tra imprese o tra imprese e consumatori, debbano essere libere di scegliere o non scegliere lo strumento opzionale quale alternativa al diritto nazionale o internazionale (opt-in) e invita quindi la Commissione a chiarire il previsto rapporto tra uno strumento opzionale e il regolamento Roma I e le convenzioni internazionali, tra cui la Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di beni mobili; ritiene sia tuttavia necessaria maggiore attenzione per garantire che lo strumento opzionale offra protezione ai consumatori e alle piccole imprese, vista la loro posizione di partner commerciali più deboli, e che sia evitata confusione al momento di scegliere la legge; invita pertanto la Commissione a completare lo strumento opzionale con informazioni supplementari che illustrino in un linguaggio chiaro e comprensibile i diritti dei consumatori, precisando che tali diritti non saranno compromessi, cosicché i consumatori nutrano fiducia nei confronti dello strumento opzionale e, conoscendo i loro diritti, possano effettuare una scelta informata e decidere se stipulare un

contratto sulla base di quest'alternativa;

12. ritiene che lo strumento opzionale genererebbe un valore aggiunto europeo, in particolare assicurando la certezza giuridica attraverso la giurisdizione della Corte di giustizia e offrendo immediatamente le potenzialità per superare le barriere sia giuridiche che linguistiche, in quanto lo strumento opzionale sarebbe naturalmente disponibile in tutte le lingue dell'UE; sottolinea che, per comprendere meglio il funzionamento delle istituzioni dell'Unione europea, i cittadini europei dovrebbero avere la possibilità di ottenere qualsiasi informazione sullo strumento opzionale tradotta mediante sistemi di traduzione automatica on line accessibili e di facile uso, affinché possano leggere le informazioni desiderate nella loro lingua;
13. invita la Commissione a chiarire i vantaggi di un simile strumento per i consumatori e le aziende; vede nella natura flessibile e volontaria di uno strumento opt-in un possibile vantaggio pratico; invita la Commissione a chiarire i vantaggi di un simile strumento per i consumatori e le aziende e a chiarire meglio a quale parte contraente spetterà la scelta tra lo strumento opzionale e il diritto "normalmente" applicabile, e come la Commissione intende ridurre i costi di transazione; invita la Commissione a inserire in qualsiasi proposta relativa a uno strumento opzionale un meccanismo di controllo e riesame periodico con la stretta partecipazione di tutte le parti interessate, al fine di garantire che lo strumento opzionale sia al passo con l'acquis vigente in materia di diritto dei contratti, soprattutto il regolamento Roma I, le esigenze del mercato e gli sviluppi giuridici ed economici;

Campo di applicazione dello strumento

14. ritiene che lo strumento dovrebbe disciplinare sia i contratti tra imprese che i contratti tra imprese e consumatori; sottolinea che lo strumento opzionale deve offrire un livello di tutela dei consumatori molto elevato, al fine di fornire loro quella protezione di cui godrebbero ai sensi del diritto nazionale; auspica ulteriori spiegazioni quanto alle modalità per conseguire ciò; è convinto pertanto che il livello della tutela dei consumatori dovrebbe essere più elevato della protezione minima sancita dall'acquis in materia di consumatori e contemplare norme obbligatorie nazionali, vista la necessità di trovare soluzioni soddisfacenti per problemi di diritto internazionale privato; ritiene che quest'elevato livello di tutela dei consumatori sia anche nell'interesse delle imprese, le quali potranno raccogliere i frutti dello strumento opzionale se i consumatori di tutti gli Stati membri saranno persuasi che la scelta di tale strumento non li priverà della tutela;
15. osserva che è necessario comunicare in modo positivo ai cittadini i vantaggi di un diritto europeo dei contratti uniforme, affinché esso possa godere di legittimità e sostegno politici,
16. rileva che si dovrebbero perseguire formulazioni differenziate del diritto dei contratti per contratti B2B e B2C, ai fini del rispetto delle tradizioni comuni dei sistemi giuridici nazionali e con un'attenzione particolare alla tutela delle parti contrattuali più deboli, ossia i consumatori;
17. sottolinea che elementi essenziali del diritto dei consumatori applicati ai contratti sono già presenti in diverse normative europee e che parti importanti dell'acquis relativo ai consumatori saranno probabilmente consolidate nella direttiva sui diritti dei consumatori; evidenzia che la summenzionata direttiva fornirebbe una normativa unitaria facilmente identificabile per il consumatore e le imprese; sottolinea pertanto l'importanza di attendere il risultato dei negoziati riguardanti la direttiva sui diritti dei consumatori prima di formulare

qualsiasi decisione definitiva;

18. ritiene altresì che, tenuto conto della natura particolare dei diversi contratti, e in particolare i contratti B2C e B2B, dei diversi principi che ispirano il diritto contrattuale nazionale e internazionale, e del principio fondamentale di un livello elevato di tutela dei consumatori, le pratiche settoriali esistenti e il principio della libertà contrattuale debbano essere salvaguardati per quanto riguarda i contratti B2B;
19. ha la convinzione che un diritto europeo comune e opzionale possa rendere il mercato interno più efficiente, senza interferire nei sistemi nazionali di diritto dei contratti,
20. ritiene che lo strumento opzionale dovrebbe essere disponibile come scelta facoltativa, innanzitutto nelle situazioni transfrontaliere e nazionali, e che sono necessarie garanzie che gli Stati membri saranno in grado di evitare il ricorso a qualsiasi misura dello strumento opzionale in scenari transfrontalieri non genuini; ritiene inoltre che gli effetti dell'adesione opt-in a corpus di norme nazionali di diritto contrattuale meritino un'analisi specifica;
21. riconosce che l'e-commerce o i contratti di vendita a distanza rappresentano una quota importante delle transazioni transfrontaliere; ritiene che, se lo strumento opzionale non dovrebbe limitarsi a queste tipologie di transazioni, potrebbe in un primo tempo essere opportuno introdurre altri limiti, fino a quando non si dispone di un'esperienza sufficiente;
22. sottolinea la notevole importanza di facilitare il commercio elettronico all'interno dell'UE, dato che si tratta di un settore poco sviluppato, e reputa necessario valutare se le differenze tra le legislazioni contrattuali nazionali possano costituire un ostacolo allo sviluppo di questo settore che è considerato giustamente un potenziale volano di crescita per il futuro da imprese e consumatori;
23. è convinto che il campo di applicazione del pacchetto di strumenti potrebbe essere molto ampio, dato che qualsiasi strumento opzionale dovrebbe limitarsi alle questioni essenziali del diritto dei contratti; è convinto altresì che il pacchetto di strumenti debba mantenersi coerente con lo strumento opzionale e contenere, fra i suoi strumenti, nozioni provenienti dalle varie tradizioni giuridiche in seno all'UE, comprese norme supplementari tratte, tra l'altro, dal progetto di quadro comune di riferimento accademico (DCFR)¹ dai "Principes contractuels communs" e dalla "Terminologie contractuelle commune"²; ritiene inoltre che le sue raccomandazioni sul diritto contrattuale dei consumatori debbano essere basate su un effettivo elevato livello di protezione;
24. invita la Commissione e il gruppo di esperti a chiarire i temi che debbono essere considerati "essenziali per il diritto dei contratti";
25. coglie i vantaggi di uno strumento opzionale contenente disposizioni specifiche per le tipologie di contratto più frequenti, in particolare per la vendita di beni e la fornitura di servizi; reitera il suo precedente appello affinché i contratti di assicurazione siano ripresi nel campo di applicazione dello strumento opzionale, poiché ritiene che tale strumento possa essere particolarmente utile per i contratti assicurativi di piccole dimensioni; sottolinea che,

¹ Von Bar, Clive, Schulte-Nölke et al. (eds.), Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law – Draft Common Frame of Reference (DCFR), 2008.

² B. Fauvarque-Cosson, D. Mazeaud (dir.), collection 'Droit privé comparé et européen', Volumes 6 and 7, 2008.

in materia di diritto contrattuale assicurativo, è già stato svolto un lavoro preliminare con i principi di diritto europeo dei contratti di assicurazione (PEICL), che dovrebbero essere integrati in un corpus normativo europeo sui contratti e che dovrebbero essere rivisti e approfonditi; tuttavia, esorta alla cautela per quanto riguarda l'inclusione di servizi finanziari dall'ambito di applicazione dell'eventuale strumento di diritto dei contratti proposto nella fase attuale; esorta la Commissione a istituire un gruppo di esperti interservizi ad hoc incaricato di realizzare i lavori preparatori sui servizi finanziari che saranno forse avviati prossimamente, al fine di garantire che qualunque strumento futuro tenga conto delle potenziali caratteristiche specifiche del settore dei servizi finanziari nonché delle iniziative eventualmente già avviate da altre sezioni della stessa Commissione, e a coinvolgere il Parlamento europeo fin dalle prime fasi;

26. sottolinea che sono stati sollevati taluni problemi specifici per i quali uno strumento opzionale potrebbe essere vantaggioso, come i diritti digitali e l'usufrutto; ritiene tuttavia che potrebbe essere necessario escludere taluni tipi di contratti complessi di diritto pubblico; invita il gruppo di esperti a valutare la possibilità di includere i contratti nel settore dei diritti d'autore allo scopo di migliorare la posizione degli autori, che spesso sono la parte più debole nel rapporto contrattuale;
27. è convinto che lo strumento opzionale debba essere coerente con l'acquis vigente in materia di diritto dei contratti;
28. ricorda che sono ancora numerosi gli interrogativi cui trovare risposta e i problemi da risolvere per quanto riguarda un diritto europeo dei contratti; esorta la Commissione a tenere conto della giurisprudenza, delle convenzioni internazionali sulla vendita di beni, quali la Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di beni (CISG) nonché dell'impatto della direttiva relativa ai diritti dei consumatori; sottolinea l'importanza di armonizzare il diritto contrattuale all'interno dell'UE, tenendo conto al contempo dei pertinenti regolamenti nazionali che forniscono un elevato livello di protezione nei contratti B2C;

Applicazione concreta di uno strumento europeo di diritto contrattuale

29. ritiene che ai consumatori e alle PMI debbano essere garantiti i vantaggi effettivi di uno strumento opzionale che deve essere formulato in modo semplice, chiaro ed equilibrato, onde renderne l'uso semplice e interessante per tutte le parti;
30. ritiene che, se lo strumento opzionale avrà l'effetto di fornire un unico corpus normativo, rimarrà comunque la necessità di cercare di stabilire condizioni e modalità uniformi per il commercio che possano essere fornite in modo semplice e comprensibile, siano direttamente disponibili alle imprese, in particolare alle PMI, e siano dotate di qualche forma di sistema di certificazione per garantire la fiducia dei consumatori;
31. ricorda che è tuttora prioritario continuare a lavorare a una risoluzione alternativa delle controversie transfrontaliere, che sia rapida ed efficace dal punto di vista dei costi, in particolare per le PMI e i consumatori, ma sottolinea che, se le parti utilizzano un unico corpus giuridico fornito da uno strumento opzionale, tale composizione ne risulterebbe ulteriormente agevolata; chiede alla Commissione di studiare le sinergie al momento di presentare una proposta; osserva che anche il gruppo di lavoro dell'UNCITRAL sulla risoluzione delle controversie on line ha manifestato interesse per uno strumento opzionale

quale mezzo per facilitare la risoluzione alternativa delle controversie¹ e suggerisce quindi alla Commissione di seguire gli sviluppi all'interno degli altri organismi internazionali;

32. propone che i miglioramenti al funzionamento e all'efficacia dei sistemi di ricorso transfrontalieri potrebbero essere facilitati collegando direttamente lo strumento opzionale al procedimento europeo d'ingiunzione di pagamento e al procedimento europeo per le controversie di modesta entità; è del parere che si debba elaborare una lettera elettronica di diffida per aiutare le imprese a tutelare i loro diritti, soprattutto nel settore della proprietà intellettuale e del procedimento europeo per le controversie di modesta entità;
33. prende atto dei timori espressi secondo cui raramente i consumatori sono in grado di scegliere in materia di condizioni contrattuali e sono messi di fronte all'opzione "prendere o lasciare"; crede fermamente che il completamento di uno strumento opzionale e di una gamma di clausole e condizioni standard, tradotte in tutte le lingue, favorirà l'entrata di nuovi agenti nel mercato in tutta l'Unione europea, rafforzerà la concorrenza, amplierà effettivamente le scelte complessive disponibili ai consumatori;
34. sottolinea che, sebbene la prova definitiva per ciascuno strumento adottato sia lo stesso mercato interno, occorre stabilire in anticipo che l'iniziativa rappresenta un valore aggiunto per i consumatori e non complicherà le operazioni transfrontaliere per i consumatori e le imprese; pone l'accento sulla necessità di stabilire regole per la messa a disposizione di tutti i potenziali soggetti interessati e coinvolti (inclusi gli organi giudiziari nazionali) di informazioni adeguate sull'esistenza e il funzionamento di tale strumento;
35. osserva che, in relazione all'obiettivo di un diritto europeo dei contratti, l'importanza di una giurisdizione europea funzionante in ambito civile non deve essere trascurata;
36. esorta la Commissione, in collaborazione con gli Stati membri, a effettuare test e controlli di qualità per valutare se gli strumenti proposti di diritto europeo dei contratti siano di facile utilizzo, tengano pienamente conto delle preoccupazioni dei cittadini, forniscano un valore aggiunto per i consumatori e le imprese, rafforzino il mercato unico e agevolino il commercio transfrontaliero;

Partecipazione dei soggetti interessati, valutazione dell'impatto

37. sottolinea l'importanza cruciale di associare i soggetti interessati di tutta l'Unione e provenienti da diversi settori di attività, compresi gli operatori della giustizia e rammenta alla Commissione di condurre un'ampia e trasparente consultazione con tutte le parti interessate prima di assumere una decisione basata sui risultati del gruppo di esperti;
38. si compiace del fatto che i gruppi di esperti e dei soggetti interessati provengono da contesti geografici e settoriali diversificati; ritiene che i contributi dei soggetti interessati diventeranno ancora più importanti una volta ultimata la fase di consultazione e qualora sia lanciata la procedura legislativa vera e propria, che dovrebbe essere il più possibile inclusiva e trasparente;
39. ricorda, conformemente ai principi di Legiferare meglio, la necessità di un'ampia ed

¹ Commissione delle Nazioni Unite per il diritto commerciale internazionale, relazione del gruppo di lavoro III (Risoluzione delle controversie on line) sul lavoro della sua XXII sessione (Vienna 13-17 dicembre 2010), pagg. 8, 10.

esauriente valutazione d'impatto che analizzi le varie opzioni possibili, compresa quella di non intraprendere un'azione dell'Unione, e si concentri sulle questioni concrete, come le eventuali ripercussioni sulle PMI e i consumatori, gli eventuali effetti della concorrenza sleale sul mercato interno, precisando le conseguenze di ciascuna soluzione sull'acquis dell'Unione europea che sui sistemi giuridici nazionali;

40. in attesa dell'esito della citata valutazione d'impatto è del parere che, se da un lato l'armonizzazione delle pratiche di diritto dei contratti a livello di UE può rappresentare uno strumento efficace ai fini della convergenza e di una maggiore parità di condizioni, dall'altro, alla luce delle sfide imposte dall'armonizzazione degli ordinamenti non solo degli Stati membri ma anche delle regioni con competenze legislative in materia, la scelta di uno strumento facoltativo appare di più facile attuazione, purché sia garantita la creazione di valore aggiunto sia per i consumatori che per le imprese;
41. insiste sul fatto che il Parlamento deve essere pienamente consultato e coinvolto nel quadro della procedura legislativa ordinaria in merito a qualsiasi futuro strumento opzionale proposto dalla Commissione europea e che qualsiasi strumento opzionale proposto deve essere esaminato e modificato nell'ambito di detta procedura;

o

o o

42. incarica il suo Presidente di trasmettere la presente risoluzione al Consiglio e alla Commissione.



Ministero della Giustizia

Dipartimento per gli affari di giustizia
Direzione generale della giustizia civile

Oggetto: risposte a libro verde della commissione sulle opzioni possibili in vista di un diritto europeo dei contratti per i consumatori e le imprese. (Rif. doc.11961/10).

Premessa: la problematica

La consultazione pubblica attivata con il libro verde di cui all'oggetto trova fondamento su due profili particolarmente connessi e tra loro correlati.

In primo luogo, si è posta, giustamente, l'attenzione sulla diversità normativa dei singoli Stati membri in materia di contratti, avendo ogni Stato membro un proprio ordinamento interno che, salvo la necessità di adeguamento alla normativa comunitaria, mantiene la propria autonomia di disciplina.

In secondo luogo, si è evidenziato, anche in tal caso correttamente, che la diversità dei singoli diritti nazionali dei contratti può comportare effetti problematici sotto diversi fronti, in quanto: può determinare costi di transazione aggiuntivi; può costituire fonte di incertezza giuridica per le imprese; può costituire una remora ed un disincentivo per i consumatori a stipulare contratti aventi dimensione transazionale.

In sintesi, una frammentazione della disciplina normativa in materia contrattuale è di ostacolo alla piena attuazione del mercato interno comunitario.

Le considerazioni sopra espresse, per come detto, sono certamente condivisibili.

È vero che ciascuno Stato ha mantenuto autonomia normativa interna in materia di disciplina dei contratti, salvo la necessità di adeguamento alle diverse direttive comunitarie che di volta in volta sono state emesse, soprattutto a tutela dei diritti dei consumatori; è anche vero che tale circostanza può costituire una remora alla contrattazione ove uno dei soggetti risiede od è stabilito in altro Stato, in quanto potrebbe trovare applicazione la legge di quello Stato, con possibili incertezze sul piano dell'effettivo contenuto della normativa da applicare.

Si condivide, dunque, l'impostazione di partenza relativa alla necessità di trovare una soluzione che possa consentire di superare tali ostacoli.

Dubbi sussistono, in realtà, circa la individuazione della migliore soluzione possibile per superare gli ostacoli indicati.

Appare tuttavia rilevante evidenziare che, ai fini della effettiva e concreta valutazione della dimensione e portata degli ostacoli segnalati, sarebbe utile che la Commissione provveda ad elaborare una valutazione di impatto per una analisi comparativa dei vantaggi e degli inconvenienti delle diverse opzioni prospettate nel libro verde.

Va segnalato pertanto che le considerazioni che seguono, anche tenuto conto della mancanza di dati precisi in ordine a quanto sopra rilevato, sono da considerare preliminari, suscettibili di precisazioni e modifiche alla luce dei successivi lavori.

I diversi punti attraverso cui analizzare il problema

A tal proposito, in particolare, si ritiene che non possa prescindersi da alcuni punti fermi che devono costituire necessariamente dati di partenza dai quali prendere le mosse ai fini della individuazione della soluzione più idonea.

Più precisamente, la questione in esame non è del tutto nuova, essendo la stessa già stata, direttamente od indirettamente, oggetto di esame e valutazione in diversi ambiti e sotto diversi profili.

Più precisamente, più volte si è posto il problema della necessità di una armonizzazione massima degli ordinamenti interni in materia contrattuale, ma notevoli sono state le difficoltà riscontrate; una per tutte, la peculiarità dei singoli ordinamenti giuridici.

Per andare più nel concreto, i punti fermi sui quali occorre arrestare l'attenzione e compiere alcune riflessioni sono:

- a) la questione della dimensione della *armonizzazione*;
- b) la posizione della Corte di Giustizia in materia di competizione tra ordinamenti giuridici;
- c) le conclusioni finali del Consiglio sull'istituzione di un quadro comune di riferimento per il diritto contrattuale europeo (doc.14745/09);
- d) la proposta di direttiva in materia di diritti del consumatore nei contratti a distanza o fuori dai locali commerciali.

In particolare:

a1) gli organi comunitari nel contesto del mercato comune hanno sperimentato da tempo una c.d. "*armonizzazione minima*", basata su *standars* minimali di disciplina, lasciando pertanto agli Stati, nel rispetto dei criteri dettati a livello di direttiva comunitaria, una propria autonomia interna di regolamentazione. È vero che tale impostazione ha creato l'inconveniente di una attuazione delle direttive disomogenea nell'ambito dei vari Stati, ma ciò è avvenuto proprio in quanto si è tenuto ben presente il principio di sussidiarietà e di autonomia normativa interna dei diversi ordinamenti nazionali.

Si è, a tal proposito, evidenziato che il diritto europeo non può essere ricondotto ad una posizione istituzionale unitaria, essendo necessario salvaguardare la diversità.

b1) la Corte di Giustizia Europea ha più volte espresso il convincimento della valenza di una *competizione tra ordinamenti giuridici in ambito europeo*: tale competizione comporta non solo libertà di scelta delle parti del diritto applicabile al contratto, ma anche, di fatto, un rapporto concorrenziale tra i vari ordinamenti giuridici, che potrebbe comportare una vera e propria competizione, con possibilità di applicazione di un diritto di un diverso stato membro anche ad una transazione domestica tra soggetti dell'ordinamento interno. Tale consolidato orientamento della Corte di Giustizia (che, preme evidenziare, costituisce diritto comunitario cogente, in quanto le sentenze interpretative della Corte di Giustizia sono diritto comunitario vincolante all'interno dei singoli stati membri) potrebbe condurre alla considerazione che la perfetta uniformità del diritto potrebbe non costituire uno strumento indispensabile per la creazione di un mercato unico;

c1) con il documento 14745/2009 il Consiglio è pervenuto a precise conclusioni in materia di istituzione di un quadro comune di riferimento (QCR) per il diritto contrattuale europeo.

Il suddetto documento, in particolare, contiene una versione consolidata delle conclusioni del Consiglio adottate nei precedenti semestri ed, in particolare, ha avuto come punti fermi le seguenti conclusioni:

- è stata respinta l'opzione di utilizzare il quadro comune di riferimento per armonizzare il diritto contrattuale degli stati membri mediante la creazione di un codice civile europeo;

- è stata respinta l'opzione di un quadro comune di riferimento consistente in una serie completa di termini e condizioni *standard* del diritto contrattuale che possa essere scelta da società ed associazioni commerciali quale legge applicabile ad un contratto specifico;
- è stato deciso che i lavori debbano essere limitati all'elaborazione di uno *strumentario* unicamente destinato ad agevolare i legislatori a livello comunitario all'atto di elaborare nuove normative o rivedere normative esistenti;
- è stata respinta l'idea di includere anche i legislatori a livello di stati membri come destinatari del quadro comune di riferimento;
- è stata respinta l'opzione di creare uno strumento giuridico vincolante nel settore del diritto contrattuale che deve essere attuato dagli stati membri nonché l'opzione di conferire al quadro comune di riferimento una forma che lo renda vincolante per i legislatori comunitari nel senso che non possano discostarsene;
- si è precisato che, in sede di elaborazione del quadro comune di riferimento, occorre rispettare l'insieme delle tradizioni giuridiche degli stati membri;
- si è precisato che al processo di elaborazione avrebbero dovuto partecipare il consiglio, il parlamento europeo e la commissione, al fine di rendere tali organi direttamente impegnati al rispetto delle risultanze;
- infine, quanto al contenuto, si è stabilito che il quadro comune di riferimento debba riguardare il diritto contrattuale in generale, ivi compresa la disciplina del consumatore, in particolare: le definizioni dei concetti fondamentali in materia di diritto contrattuale; i principi fondamentali comuni di diritto contrattuale; norme tipo che si ispirano a detti principi e si avvalgono di tali definizioni.

d1) di pari passo con l'adozione delle conclusioni del Consiglio sull'istituzione di un quadro comune di riferimento per il diritto contrattuale europeo, con il documento 6307/07 veniva aperta una consultazione pubblica mediante il libro verde avente ad oggetto la possibile revisione dell'*acquis* relativo ai consumatori. A tale consultazione ha poi fatto seguito l'adozione della proposta di direttiva in materia di diritto dei consumatori, la cui formalizzazione è prossima. In sostanza, nella specifica materia dei contratti, il legislatore comunitario continua a muoversi lungo il percorso, più volte battuto, della disciplina di massima contenuta nelle direttive comunitarie, fermo restando l'autonomia dei singoli ordinamenti giuridici.

Ciò posto, i punti sopra precisati, per come detto, costituiscono necessari elementi di riferimento al fine di potere pervenire alla valutazione delle linee migliori ed opportune da seguire per la formulazione delle risposte di cui al presente libro verde.

Da quanto evidenziato emerge che, allo stato, la questione relativa al rapporto tra disciplina comunitaria e disciplina interna nella materia contrattuale (e specificamente dei consumatori) è stata affrontata e sviluppata tenendo conto, da un lato, del necessario rilievo della fonte normativa comunitaria ai fini della precisa indicazione delle regole generali e minimali da tenere presenti a livello di attuazione interna; dall'altro, della naturale peculiarità delle diverse realtà ordinamentali interne.

Come è dato vedere, ad esempio, questa specifica questione era stato oggetto di valutazione in sede di definizione del quadro comune di riferimento e, in quella medesima sede, si era pervenuti alla conclusione che non poteva elaborarsi alcun atto che non avesse valore di "strumentario" avente efficacia solo consultiva per il legislatore comunitario.

In sede di modifica dell'*acquis* comunitario nella materia del diritto dei consumatori, poi, si era ancora una volta scelto lo strumento della direttiva comunitaria quale atto di per sé idoneo e sufficiente per potere indirizzare ed orientare il legislatore nazionale nella adozione dei propri atti normativi interni.

In conclusione: quanto sopra evidenziato costituisce l'attuale posizione, a livello comunitario, nella disciplina della materia contrattuale e, specificamente, del diritto dei consumatori e delle imprese; posizione che, preme evidenziare, non ha in alcun modo consentito di ideare forme di regolamentazione e disciplina della materia contrattuale che non abbia tenuto conto della autonomia normativa dei singoli stati membri.

È tenendo presente, quindi, tale punto di partenza, dal quale riesce difficile discostarsi, che può quindi procedersi a dare risposta ai quesiti proposti nel Libro Verde.

Le risposte, in particolare, tengono conto dell'attuale posizione assunta in ambito comunitario circa il rapporto tra ordinamento statale ed ordinamento comunitario ed il profilo della armonizzazione.

Sicché, può sinteticamente dirsi, per come sarà poi chiarito meglio in dettaglio, che allo stato lo strumento da adottare non potrà non avere proprio diretto referente gli organi legislativi comunitari, senza alcuna forza normativa incidente direttamente od indirettamente sull'ordinamento interno degli stati.

Ciò vale, preme evidenziare, tanto più quanto si profili la possibilità di realizzazione di uno strumento che abbia a contenuto la disciplina generale del contratto, in particolare i principi e le definizioni concettuali dei diversi istituti civilistici.

Quale dovrebbe essere la natura giuridica dello strumento di diritto europeo dei contratti?

Lascia perplessi la opzione secondo cui lo strumento di diritto europeo dei contratti possa assumere la forma di un atto normativo avente forza cogente e dunque vincolante nell'ambito dei singoli ordinamenti interni.

L'opzione della adozione di un atto normativo cogente, se pure ha il vantaggio di eliminare la disomogeneità normativa nel settore del diritto dei contratti, con conseguente applicazione e interpretazione uniforme delle disposizioni, d'altro lato comporta sensibili effetti in ordine alla sussidiarietà e proporzionalità. Sotto questo ultimo profilo, rispetto all'obiettivo tenuto presente, il rimedio non può non essere considerato del tutto sproporzionato.

D'altro lato, non convince neppure la soluzione della adozione di uno strumento meno incisivo, ma pur sempre avente forza vincolante, costituito dall'utilizzo della direttiva comunitaria per l'assenza di una base giuridica.

Inoltre l'ottica di riferimento non dovrebbe essere il legislatore nazionale, quanto i legislatori europei, ai quali dunque lo strumento dovrà dirigersi al fine di consentire un utile supporto tecnico – giuridico al momento dell'adozione degli atti normativi comunitari.

Pertanto, la scelta non può che ricadere sulla formazione di un accordo interistituzionale, vale a dire uno strumentario di diritto europeo dei contratti, cui attenersi nel redigere o negoziare le proposte legislative del settore.

Quale dovrebbe essere l'ambito di applicazione dello strumento?

Lo strumento può applicarsi a tutti i tipi di transazione, tra imprese oppure tra imprese e consumatori; peraltro e non vi è ragione per diversificare tra contratti business to consumer e business to business.

Lo strumento dovrebbe avere specifico riguardo alla materia di competenza comunitaria dal momento che i destinatari sarebbero da individuare nelle stesse istituzioni comunitarie.

Quale dovrebbe essere l'ambito di applicazione materiale dello strumento?

Lo strumento di diritto europeo dovrebbe avere a contenuto norme generali in materia di contratti, ovvero anche i contratti tipici più frequenti e di rilievo nell'ambito comunitario

(vendita di merci, contratto di servizi, contratto di assicurazione, leasing di automobili, servizi finanziari).

Roma,

Il Direttore Generale
Maria Teresa Saragnano

REGOLAMENTO (CE) N. 593/2008 DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO

del 17 giugno 2008

sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (Roma I)

IL PARLAMENTO EUROPEO E IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea, in particolare l'articolo 61, lettera c), e l'articolo 67, paragrafo 5, secondo trattino,

vista la proposta della Commissione,

visto il parere del Comitato economico e sociale europeo ⁽¹⁾,

deliberando secondo la procedura di cui all'articolo 251 del trattato ⁽²⁾,

considerando quanto segue:

- (1) La Comunità si prefigge di conservare e sviluppare uno spazio di libertà, sicurezza e giustizia. Al fine di una progressiva istituzione di tale spazio, la Comunità dovrebbe adottare misure nel settore della cooperazione giudiziaria in materia civile che presentino implicazioni transfrontaliere, nella misura necessaria per il corretto funzionamento del mercato interno.
- (2) A norma dell'articolo 65, lettera b), del trattato, queste misure dovrebbero includere la promozione della compatibilità delle regole applicabili negli Stati membri ai conflitti di leggi e di competenza giurisdizionale.
- (3) Il Consiglio europeo di Tampere del 15 e 16 ottobre 1999 ha avallato il principio del reciproco riconoscimento delle sentenze e altre decisioni delle autorità giudiziarie quale pietra angolare della cooperazione giudiziaria in materia civile, invitando il Consiglio e la Commissione ad adottare un programma di misure per l'attuazione di tale principio.
- (4) Il 30 novembre 2000 il Consiglio ha adottato un programma congiunto della Commissione e del Consiglio di misure relative all'attuazione del principio del riconoscimento reciproco delle decisioni in materia civile e commerciale ⁽³⁾. Il programma ravvisa nelle misure relative all'armonizzazione delle regole di conflitto di leggi gli strumenti che facilitano il reciproco riconoscimento delle decisioni.
- (5) Il programma dell'Aia ⁽⁴⁾, adottato dal Consiglio europeo il 5 novembre 2004, ha auspicato la prosecuzione attiva del lavoro sulle regole di conflitto di leggi per quanto riguarda le obbligazioni contrattuali («Roma I»).
- (6) Il corretto funzionamento del mercato interno esige che le regole di conflitto di leggi in vigore negli Stati membri

designino la medesima legge nazionale quale che sia il paese del giudice adito, onde favorire la prevedibilità dell'esito delle controversie giudiziarie, la certezza circa la legge applicabile e la libera circolazione delle sentenze.

- (7) Il campo di applicazione materiale e le disposizioni del presente regolamento dovrebbero essere coerenti con il regolamento (CE) n. 44/2001 del Consiglio, del 22 dicembre 2000, concernente la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale ⁽⁵⁾ («Bruxelles I») e con il regolamento (CE) n. 864/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio, dell'11 luglio 2007, sulla legge applicabile alle obbligazioni extracontrattuali («Roma II») ⁽⁶⁾.
- (8) I rapporti di famiglia dovrebbero comprendere l'ascendenza e la discendenza, il matrimonio, l'affinità e i parenti collaterali. Il riferimento, nell'articolo 1, paragrafo 2, ai rapporti che hanno effetti comparabili al matrimonio e ad altri rapporti di famiglia dovrebbe essere interpretato in conformità della legge dello Stato membro del giudice adito.
- (9) Le obbligazioni derivanti da cambiali, assegni, vaglia cambiari e da altri strumenti negoziabili dovrebbero riguardare anche le polizze di carico qualora le obbligazioni derivanti da queste ultime risultino dal loro carattere negoziabile.
- (10) Le obbligazioni derivanti dalle trattative precontrattuali sono coperte dall'articolo 12 del regolamento (CE) n. 864/2007. Pertanto tali obbligazioni dovrebbero essere escluse dal campo di applicazione del presente regolamento.
- (11) La libertà delle parti di scegliere la legge applicabile dovrebbe costituire una delle pietre angolari del sistema delle regole di conflitto di leggi in materia di obbligazioni contrattuali.
- (12) L'accordo tra le parti volto a conferire a uno o più organi giurisdizionali di uno Stato membro competenza esclusiva a conoscere delle controversie riguardanti il contratto dovrebbe essere uno dei fattori di cui tenere conto nello stabilire se la scelta della legge risulta in modo chiaro.
- (13) Il presente regolamento non impedisce che le parti includano nel loro contratto, mediante riferimento, un diritto non statale ovvero una convenzione internazionale.

⁽¹⁾ GU C 318 del 23.12.2006, pag. 56.

⁽²⁾ Parere del Parlamento europeo del 29 novembre 2007 (non ancora pubblicato nella Gazzetta ufficiale) e decisione del Consiglio del 5 giugno 2008.

⁽³⁾ GU C 12 del 15.1.2001, pag. 1.

⁽⁴⁾ GU C 53 del 3.3.2005, pag. 1.

⁽⁵⁾ GU L 12 del 16.1.2001, pag. 1. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1791/2006 (GU L 363 del 20.12.2006, pag. 1).

⁽⁶⁾ GU L 199 del 31.7.2007, pag. 40.

- (14) Qualora la Comunità dovesse adottare in un idoneo strumento giuridico norme di diritto sostanziale dei contratti, comprendenti clausole e condizioni standard, tale strumento può prevedere la possibilità per le parti di scegliere l'applicazione di tali norme.
- (15) Allorché è operata la scelta della legge e tutti gli altri elementi pertinenti alla situazione sono ubicati in un paese diverso da quello la cui legge è stata scelta, la scelta effettuata non dovrebbe pregiudicare l'applicazione delle disposizioni della legge di quel paese alle quali non è permesso derogare convenzionalmente. Questa norma dovrebbe applicarsi a prescindere dal fatto che la scelta di una legge sia stata accompagnata dalla scelta di un organo giurisdizionale. Senza mirare a una modifica sostanziale rispetto all'articolo 3, paragrafo 3, della Convenzione del 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali ⁽¹⁾ («Convenzione di Roma»), la formulazione del presente regolamento si allinea per quanto possibile all'articolo 14 del regolamento (CE) n. 864/2007.
- (16) Per contribuire al conseguimento dell'obiettivo generale del presente regolamento, che è la certezza del diritto nello spazio giudiziario europeo, le regole di conflitto di leggi dovrebbero offrire un alto grado di prevedibilità. Il giudice dovrebbe tuttavia disporre di un margine di valutazione che gli consenta di stabilire quale sia la legge che presenta il collegamento più stretto con la situazione.
- (17) Per quanto concerne la legge applicabile in mancanza di scelta, è opportuno dare alle nozioni di «prestazione di servizi» e di «vendita di beni» la stessa interpretazione utilizzata nell'applicazione dell'articolo 5 del regolamento (CE) n. 44/2001, nella misura in cui la vendita di beni e la prestazione di servizi sono contemplati da detto regolamento. I contratti di affiliazione (franchising) e di distribuzione, pur essendo contratti di prestazione di servizi, sono oggetto di norme specifiche.
- (18) Per quanto concerne la legge applicabile in mancanza di scelta, i sistemi multilaterali dovrebbero essere quelli in cui si conducono attività di negoziazione, come i mercati regolamentati e i sistemi multilaterali di negoziazione di cui all'articolo 4 della direttiva 2004/39/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 21 aprile 2004, relativa ai mercati degli strumenti finanziari ⁽²⁾, a prescindere dal fatto che si basino o meno su una controparte centrale.
- (19) In mancanza di scelta della legge, la legge applicabile dovrebbe essere determinata conformemente alla regola prevista per lo specifico tipo di contratto. Qualora non possa essere classificato tra i tipi di contratto specificati o qualora i suoi elementi lo facciano rientrare nell'ambito di più di uno dei tipi specificati, il contratto dovrebbe essere disciplinato dalla legge del paese nel quale la parte che deve effettuare la prestazione caratteristica del contratto ha la residenza abituale. Nel caso di un contratto costituito da un insieme di diritti e obblighi che possono essere considerati rientrare in più di uno dei tipi di contratto specificati, la prestazione caratteristica del contratto dovrebbe essere determinata in funzione del suo baricentro.
- (20) Qualora il contratto presenti manifestamente un collegamento più stretto con un paese diverso da quello indicato all'articolo 4, paragrafi 1 o 2, una clausola di salvaguardia dovrebbe prevedere che si debba applicare la legge di tale diverso paese. Per determinare tale paese si dovrebbe considerare, tra l'altro, se il contratto in questione sia strettamente collegato a un altro contratto o ad altri contratti.
- (21) In mancanza di scelta, qualora la legge applicabile non possa essere determinata sulla base della possibilità di far rientrare il contratto in uno dei tipi di contratto specificati ovvero in quanto legge del paese di residenza abituale della parte che deve effettuare la prestazione caratteristica del contratto, il contratto dovrebbe essere disciplinato dalla legge del paese con il quale presenta il collegamento più stretto. Per determinare tale paese si dovrebbe considerare, tra l'altro, se il contratto in questione sia strettamente collegato a un altro contratto o ad altri contratti.
- (22) Per quanto concerne l'interpretazione dei contratti di trasporto di merci, non si mira ad una modifica sostanziale rispetto all'articolo 4, paragrafo 4, terza frase, della Convenzione di Roma. Di conseguenza, i contratti di noleggio a viaggio e altri contratti il cui oggetto essenziale sia il trasporto di merci dovrebbero essere considerati come contratti di trasporto di merci. Ai fini del presente regolamento il termine «mittente» dovrebbe designare chiunque concluda un contratto di trasporto con il vettore e il termine «il vettore» dovrebbe designare la parte contraente che si incarica di trasportare i beni, a prescindere dal fatto che effettui direttamente o meno il trasporto.
- (23) Per quanto riguarda i contratti conclusi da soggetti considerati deboli, è opportuno proteggere tali soggetti tramite regole di conflitto di leggi più favorevoli ai loro interessi di quanto non lo siano le norme generali.
- (24) Per quanto riguarda più in particolare i contratti conclusi da consumatori, la regola di conflitto di leggi dovrebbe permettere di ridurre le spese per la risoluzione delle controversie, che sono spesso di valore relativamente modesto, e tener conto dell'evoluzione delle tecniche di commercializzazione a distanza. La coerenza tra il presente regolamento e il regolamento (CE) n. 44/2001 richiede, da un canto, che si faccia riferimento al concetto di «attività diretta» come condizione d'applicazione della norma che tutela il consumatore e, dall'altro, che questa nozione sia oggetto di un'interpretazione armoniosa nel regolamento (CE) n. 44/2001 e nel presente regolamento tenendo presente che una dichiarazione congiunta del Consiglio e della Commissione relativa all'articolo 15 del regolamento (CE) n. 44/2001 precisa che l'applicazione dell'articolo 15, paragrafo 1, lettera c), «presuppone non soltanto che l'impresa diriga le sue attività verso lo Stato membro in cui è domiciliato il consumatore, o verso una pluralità di Stati che comprende tale Stato membro, ma anche che il contratto sia stato concluso nell'ambito di dette attività». Tale dichiarazione ricorda inoltre che «la mera accessibilità di un dato sito Internet non è sufficiente ai fini dell'applicabilità dell'articolo 15: occorre che il sito medesimo inviti a concludere contratti a distanza e che un contratto sia stato effettivamente concluso a distanza,

⁽¹⁾ GU C 334 del 30.12.2005, pag. 1.

⁽²⁾ GU L 145 del 30.4.2004, pag. 1. Direttiva modificata da ultimo dalla direttiva 2008/10/CE (GU L 76 del 19.3.2008, pag. 33).

con qualsiasi mezzo. In quest'ambito, la lingua o la valuta caratteristica del sito Internet non costituisce un elemento pertinente».

- (25) I consumatori dovrebbero essere tutelati da quelle disposizioni del paese di loro residenza abituale cui non si può derogare convenzionalmente, a condizione che il contratto del consumatore sia stato concluso quale risultato dell'esercizio da parte del professionista delle sue attività commerciali o professionali in tale paese specifico. La stessa tutela andrebbe garantita se il professionista, pur non esercitando le sue attività commerciali o professionali nel paese in cui il consumatore ha la residenza abituale, dirige in qualche modo le sue attività verso tale paese o verso una pluralità di paesi comprendenti tale paese e il contratto venga concluso quale risultato di tali attività.
- (26) Ai fini del presente regolamento, i servizi finanziari quali i servizi e le attività di investimento e i servizi accessori prestati da un professionista a un consumatore, di cui alle sezioni A e B dell'allegato I della direttiva 2004/39/CE, e i contratti concernenti la vendita di quote negli organismi di investimento collettivo, rientranti o meno nel campo di applicazione della direttiva 85/611/CEE del Consiglio, del 20 dicembre 1985, concernente il coordinamento delle disposizioni legislative, regolamentari ed amministrative in materia di taluni organismi d'investimento collettivo in valori mobiliari (o.i.c.v.m.)⁽¹⁾, dovrebbero essere soggetti all'articolo 6 del presente regolamento. Di conseguenza, ove si faccia riferimento alle clausole e condizioni che disciplinano l'emissione o l'offerta al pubblico di valori mobiliari ovvero alla sottoscrizione e al rimborso di quote negli organismi di investimento collettivo, tali riferimenti dovrebbero comprendere tutti gli aspetti che vincolano l'emittente o l'offerente al consumatore, ma non dovrebbero comprendere gli aspetti che implicano la prestazione di servizi finanziari.
- (27) È opportuno prevedere varie deroghe alla regola generale di conflitto di leggi per i contratti conclusi da consumatori. In virtù di una di tali deroghe, la norma generale non si dovrebbe applicare ai contratti aventi per oggetto un diritto reale immobiliare o l'affitto di un immobile, salvo che il contratto riguardi un diritto di godimento a tempo parziale di beni immobili ai sensi della direttiva 94/47/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 26 ottobre 1994, concernente la tutela dell'acquirente per taluni aspetti dei contratti relativi all'acquisizione di un diritto di godimento a tempo parziale di beni immobili⁽²⁾.
- (28) È importante assicurare che i diritti e le obbligazioni costitutivi di uno strumento finanziario non siano soggetti alla regola generale applicabile ai contratti conclusi da consumatori, in quanto ciò potrebbe portare all'applicabilità di leggi diverse per ciascuno degli strumenti emessi, modificandone quindi la natura e impedendone una negoziazione e un'offerta fungibili. Analogamente, ogniqualvolta tali strumenti sono emessi o offerti, il rapporto contrattuale instaurato tra l'emittente o l'offerente e il consumatore non dovrebbe essere necessariamente soggetto all'applicazione obbligatoria della legge vigente nel paese di residenza abituale del consumatore, data la necessità di assicurare l'uniformità delle clausole e condizioni di un'emissione o di un'offerta. Lo stesso principio dovrebbe valere per i sistemi multilaterali di cui all'articolo 4, paragrafo 1, lettera h), per i quali si dovrebbe garantire che la legge del paese di residenza abituale del consumatore non interferirà con le norme applicabili ai contratti conclusi nell'ambito di tali sistemi o con l'operatore di tali sistemi.
- (29) Ai fini del presente regolamento, i riferimenti ai diritti e alle obbligazioni costitutivi dei termini clausole e delle condizioni che disciplinano l'emissione, l'offerta al pubblico o le offerte pubbliche di acquisizione di valori mobiliari e i riferimenti alla sottoscrizione e al rimborso di quote negli organismi di investimento collettivo dovrebbero comprendere i termini che disciplinano, tra l'altro, l'assegnazione dei titoli o delle quote, i diritti in caso di sottoscrizione eccedente, i diritti di recesso e questioni analoghe nel contesto dell'offerta nonché le materie di cui agli articoli 10, 11, 12 e 13, assicurando così che tutti i relativi aspetti contrattuali di un'offerta che vincolano l'emittente o l'offerente al consumatore siano disciplinati da un'unica legge.
- (30) Ai fini del presente regolamento, gli strumenti finanziari e i valori mobiliari sono gli strumenti di cui all'articolo 4 della direttiva 2004/39/CE.
- (31) Il presente regolamento non dovrebbe pregiudicare la realizzazione di un accordo formale designato come sistema a norma dell'articolo 2, lettera a), della direttiva 98/26/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 19 maggio 1998, concernente il carattere definitivo del regolamento nei sistemi di pagamento e nei sistemi di regolamento titoli⁽³⁾.
- (32) In ragione del carattere particolare dei contratti di trasporto e dei contratti di assicurazione, disposizioni specifiche dovrebbero garantire un adeguato livello di tutela dei passeggeri e dei titolari di polizza. Quindi l'articolo 6 non si dovrebbe applicare nel contesto di tali particolari contratti.
- (33) Allorché un contratto di assicurazione non relativo a grandi rischi ma che copre più di un rischio, di cui almeno uno ubicato in uno Stato membro e almeno uno in un paese terzo, le norme speciali sui contratti di assicurazione di cui al presente regolamento si dovrebbero applicare soltanto al rischio o ai rischi ubicati nello Stato membro o negli Stati membri pertinenti.
- (34) La norma sul contratto individuale di lavoro non dovrebbe pregiudicare l'applicazione delle norme di applicazione necessaria del paese di distacco, prevista dalla direttiva 96/71/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 16 dicembre 1996, relativa al distacco dei lavoratori nell'ambito di una prestazione di servizi⁽⁴⁾.

⁽¹⁾ GU L 375 del 31.12.1985, pag. 3. Direttiva modificata da ultimo dalla direttiva 2008/18/CE del Parlamento europeo e del Consiglio (GU L 76 del 19.3.2008, pag. 42).

⁽²⁾ GU L 280 del 29.10.1994, pag. 83.

⁽³⁾ GU L 166 dell'11.6.1998, pag. 45.

⁽⁴⁾ GU L 18 del 21.1.1997, pag. 1.

- (35) Il lavoratore non dovrebbe essere privato della protezione accordatagli dalle disposizioni alle quali non è permesso derogare convenzionalmente o alle quali si può derogare soltanto a beneficio del lavoratore medesimo.
- (36) Per quanto riguarda i contratti di lavoro individuali, il lavoro eseguito in un altro paese dovrebbe essere considerato temporaneo se il lavoratore deve riprendere il suo lavoro nel paese d'origine dopo l'esecuzione del suo compito all'estero. La conclusione di un nuovo contratto di lavoro con il datore di lavoro originario o con un datore di lavoro appartenente allo stesso gruppo di società del datore di lavoro originario non dovrebbe escludere che il lavoratore esegua il suo lavoro in un altro paese in modo temporaneo.
- (37) Considerazioni di pubblico interesse giustificano, in circostanze eccezionali, che i giudici degli Stati membri possano applicare deroghe basate sull'ordine pubblico e sulle norme di applicazione necessaria. Il concetto di «norme di applicazione necessaria» dovrebbe essere distinto dall'espressione «disposizioni alle quali non è permesso derogare convenzionalmente» e dovrebbe essere inteso in maniera più restrittiva.
- (38) Nel contesto della cessione di crediti, il termine «rapporti» dovrebbe indicare chiaramente che l'articolo 14, paragrafo 1, si applica anche agli aspetti di una cessione inerenti alla proprietà tra cedente e cessionario in ordinamenti giuridici in cui tali aspetti sono trattati separatamente dagli aspetti inerenti al diritto in materia di obbligazioni. Tuttavia, il termine «rapporti» non dovrebbe essere inteso come riferito a eventuali rapporti esistenti tra cedente e cessionario. In particolare, non dovrebbe comprendere questioni preliminari per quanto concerne una cessione di crediti o una surrogazione contrattuale. Esso dovrebbe limitarsi strettamente agli aspetti che sono direttamente pertinenti per la cessione di crediti o la surrogazione convenzionale in questione.
- (39) La certezza del diritto richiederebbe una definizione chiara della residenza abituale, in particolare per quanto riguarda società, associazioni e persone giuridiche. Contrariamente all'articolo 60, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 44/2001, che propone tre criteri, la regola di conflitto di leggi dovrebbe limitarsi ad un solo criterio, giacché altrimenti le parti resterebbero nell'impossibilità di prevedere quale sarebbe la legge applicabile alla loro situazione.
- (40) Occorrerebbe evitare la dispersione delle regole di conflitto di leggi in molteplici strumenti e le divergenze tra tali regole. Tuttavia, il presente regolamento non dovrebbe escludere la possibilità di inserire regole di conflitto di leggi riguardanti le obbligazioni contrattuali nelle disposizioni dell'ordinamento comunitario relative a materie particolari.
- nella misura in cui esse non possono essere applicate in collegamento con la legge designata in base al presente regolamento. L'applicazione delle disposizioni sulla legge applicabile designata in base al presente regolamento non dovrebbe restringere la libera circolazione delle merci e dei servizi disciplinata da strumenti comunitari quali la direttiva 2000/31/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, dell'8 giugno 2000, relativa a taluni aspetti giuridici dei servizi della società dell'informazione, in particolare il commercio elettronico, nel mercato interno («direttiva sul commercio elettronico») ⁽¹⁾.
- (41) Il rispetto degli impegni internazionali sottoscritti dagli Stati membri comporta che il presente regolamento lasci impregiudicate le convenzioni internazionali di cui uno o più Stati membri sono parti al momento dell'adozione del presente regolamento. Per garantire una maggiore accessibilità di tali norme, la Commissione dovrebbe pubblicare, basandosi sulle informazioni trasmesse dagli Stati membri, l'elenco delle convenzioni in questione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.
- (42) La Commissione presenterà al Parlamento europeo e al Consiglio una proposta riguardante le procedure e condizioni secondo le quali gli Stati membri sarebbero autorizzati a negoziare e concludere a proprio nome, in singoli casi eccezionali riguardanti materie settoriali, accordi con paesi terzi contenenti disposizioni sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali.
- (43) Poiché l'obiettivo del presente regolamento non può essere realizzato in maniera sufficiente dagli Stati membri e può dunque, a causa delle dimensioni e degli effetti del presente regolamento, essere meglio realizzato a livello comunitario, la Comunità può intervenire, in base al principio di sussidiarietà sancito dall'articolo 5 del trattato. Il presente regolamento si limita a quanto è necessario per conseguire tale obiettivo in ottemperanza al principio di proporzionalità enunciato nello stesso articolo.
- (44) A norma dell'articolo 3 del protocollo sulla posizione del Regno Unito e dell'Irlanda allegato al trattato sull'Unione europea ed al trattato che istituisce la Comunità europea, l'Irlanda, ha notificato il suo desiderio di partecipare all'adozione e all'applicazione del presente regolamento.
- (45) A norma degli articoli 1 e 2 del protocollo sulla posizione del Regno Unito e dell'Irlanda allegato al trattato sull'Unione europea ed al trattato che istituisce la Comunità europea e senza pregiudizio all'articolo 4 dello stesso, il Regno Unito non partecipa all'adozione del presente regolamento e non è ad esso vincolato né soggetto alla sua applicazione.
- (46) A norma degli articoli 1 e 2 del protocollo sulla posizione della Danimarca allegato al trattato sull'Unione europea ed al trattato che istituisce la Comunità europea, la Danimarca non partecipa all'adozione del presente regolamento e non è da esso vincolata né soggetta alla sua applicazione.

Il presente regolamento non dovrebbe pregiudicare l'applicazione di altri strumenti contenenti disposizioni intese a contribuire al corretto funzionamento del mercato interno

⁽¹⁾ GU L 178 del 17.7.2000, pag. 1.

HANNO ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

CAPO I

CAMPO D'APPLICAZIONE

Articolo 1

Campo d'applicazione materiale

1. Il presente regolamento si applica, in circostanze che comportino un conflitto di leggi, alle obbligazioni contrattuali in materia civile e commerciale.

Esso non si applica, in particolare, alle materie fiscali, doganali o amministrative.

2. Sono esclusi dal campo d'applicazione del presente regolamento:

- a) le questioni di stato e di capacità delle persone fisiche, fatto salvo l'articolo 13;
- b) le obbligazioni derivanti dai rapporti di famiglia o dai rapporti che secondo la legge applicabile a tali rapporti hanno effetti comparabili, comprese le obbligazioni alimentari;
- c) le obbligazioni derivanti da regimi patrimoniali tra coniugi, da regimi patrimoniali relativi a rapporti che secondo la legge applicabile a questi ultimi hanno effetti comparabili al matrimonio, nonché dalle successioni;
- d) le obbligazioni derivanti da cambiali, assegni, vaglia cambiari e da altri strumenti negoziabili, nella misura in cui le obbligazioni derivanti da tali altri strumenti risultano dal loro carattere negoziabile;
- e) i compromessi, le clausole compromissorie e le convenzioni sul foro competente;
- f) le questioni inerenti al diritto delle società, associazioni e persone giuridiche, su aspetti quali la costituzione, tramite registrazione o altrimenti, la capacità giuridica, l'organizzazione interna e lo scioglimento delle società, associazioni e persone giuridiche e la responsabilità personale dei soci e degli organi per le obbligazioni della società, associazione o persona giuridica;
- g) la questione di stabilire se l'atto compiuto da un intermediario valga ad obbligare di fronte ai terzi il mandante, o se l'atto compiuto da un organo di una società, altra associazione o persona giuridica valga ad obbligare di fronte ai terzi la società, altra associazione o persona giuridica;
- h) la costituzione di «trust» e i rapporti che ne derivano tra i costituenti, i «trustee» e i beneficiari;
- i) le obbligazioni derivanti da trattative precontrattuali;

- j) i contratti di assicurazione che derivano da operazioni effettuate da soggetti diversi dalle imprese di cui all'articolo 2 della direttiva 2002/83/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 5 novembre 2002, relativa all'assicurazione sulla vita ⁽¹⁾, aventi lo scopo di erogare ai lavoratori, dipendenti o non, riuniti nell'ambito di un'impresa o di un gruppo di imprese o di un settore professionale o interprofessionale, prestazioni in caso di decesso, in caso di vita o in caso di cessazione o riduzione d'attività, o in caso di malattia professionale o di infortunio sul lavoro.

3. Il presente regolamento non si applica alla prova e alla procedura, fatto salvo l'articolo 18.

4. Nel presente regolamento, per «Stato membro» si intendono gli Stati membri ai quali si applica il presente regolamento. Tuttavia, all'articolo 3, paragrafo 4, e all'articolo 7 per «Stato membro» si intendono tutti gli Stati membri.

Articolo 2

Carattere universale

La legge designata dal presente regolamento si applica anche ove non sia quella di uno Stato membro.

CAPO II

NORME UNIFORMI

Articolo 3

Libertà di scelta

1. Il contratto è disciplinato dalla legge scelta dalle parti. La scelta è espressa o risulta chiaramente dalle disposizioni del contratto o dalle circostanze del caso. Le parti possono designare la legge applicabile a tutto il contratto ovvero a una parte soltanto di esso.

2. Le parti possono convenire, in qualsiasi momento, di sottoporre il contratto ad una legge diversa da quella che lo disciplinava in precedenza per effetto di una scelta anteriore effettuata ai sensi del presente articolo o per effetto di altre disposizioni del presente regolamento. Qualsiasi modifica relativa alla determinazione della legge applicabile, intervenuta posteriormente alla conclusione del contratto, non ne inficia la validità formale ai sensi dell'articolo 11 e non pregiudica i diritti dei terzi.

3. Qualora tutti gli altri elementi pertinenti alla situazione siano ubicati, nel momento in cui si opera la scelta, in un paese diverso da quello la cui legge è stata scelta, la scelta effettuata dalle parti fa salva l'applicazione delle disposizioni alle quali la legge di tale diverso paese non permette di derogare convenzionalmente.

4. Qualora tutti gli altri elementi pertinenti alla situazione siano ubicati, nel momento in cui si opera la scelta, in uno o più Stati membri, la scelta di una legge applicabile diversa da quella

⁽¹⁾ GU L 345 del 19.12.2002, pag. 1. Direttiva modificata da ultimo dalla direttiva 2008/19/CE (GU L 76 del 19.3.2008, pag. 44).

di uno Stato membro ad opera delle parti fa salva l'applicazione delle disposizioni di diritto comunitario, se del caso, come applicate nello Stato membro del foro, alle quali non è permesso derogare convenzionalmente.

5. L'esistenza e la validità del consenso delle parti sulla legge applicabile sono disciplinate dagli articoli 10, 11 e 13.

Articolo 4

Legge applicabile in mancanza di scelta

1. In mancanza di scelta esercitata ai sensi dell'articolo 3 e fatti salvi gli articoli da 5 a 8, la legge che disciplina il contratto è determinata come segue:

- a) il contratto di vendita di beni è disciplinato dalla legge del paese nel quale il venditore ha la residenza abituale;
- b) il contratto di prestazione di servizi è disciplinato dalla legge del paese nel quale il prestatore di servizi ha la residenza abituale;
- c) il contratto avente per oggetto un diritto reale immobiliare o la locazione di un immobile è disciplinato dalla legge del paese in cui l'immobile è situato;
- d) in deroga alla lettera c), la locazione di un immobile concluso per uso privato temporaneo per un periodo di non oltre sei mesi consecutivi è disciplinata dalla legge del paese nel quale il proprietario ha la residenza abituale, purché il locatario sia una persona fisica e abbia la sua residenza abituale nello stesso paese;
- e) il contratto di affiliazione (franchising) è disciplinato dalla legge del paese nel quale l'affiliato ha la residenza abituale;
- f) il contratto di distribuzione è disciplinato dalla legge del paese nel quale il distributore ha la residenza abituale;
- g) il contratto di vendita di beni all'asta è disciplinato dalla legge del paese nel quale ha luogo la vendita all'asta, se si può determinare tale luogo;
- h) il contratto concluso in un sistema multilaterale che consente o facilita l'incontro di interessi multipli di acquisto e di vendita di terzi relativi a strumenti finanziari, quali definiti all'articolo 4, paragrafo 1, punto 17, della direttiva 2004/39/CE, conformemente a regole non discrezionali e disciplinato da un'unica legge, è disciplinato da tale legge.

2. Se il contratto non è coperto dal paragrafo 1 o se gli elementi del contratto sono contemplati da più di una delle lettere da a) ad h), del paragrafo 1, il contratto è disciplinato dalla legge del paese nel quale la parte che deve effettuare la prestazione caratteristica del contratto ha la residenza abituale.

3. Se dal complesso delle circostanze del caso risulta chiaramente che il contratto presenta collegamenti

manifestamente più stretti con un paese diverso da quello indicato ai paragrafi 1 o 2, si applica la legge di tale diverso paese.

4. Se la legge applicabile non può essere determinata a norma dei paragrafi 1 o 2, il contratto è disciplinato dalla legge del paese con il quale presenta il collegamento più stretto.

Articolo 5

Contratti di trasporto

1. Nella misura in cui la legge applicabile al contratto di trasporto di merci non sia stata scelta a norma dell'articolo 3, la legge applicabile è quella del paese di residenza abituale del vettore, a condizione che il luogo di ricezione o di consegna o la residenza abituale del mittente siano anch'essi situati in tale paese. Se tali condizioni non sono soddisfatte, si applica la legge del paese in cui si trova il luogo di consegna convenuto dalle parti.

2. Nella misura in cui la legge applicabile a un contratto di trasporto di passeggeri non sia stata scelta dalle parti conformemente al secondo comma, la legge applicabile è quella del paese di residenza abituale del passeggero, purché il luogo di partenza o di destinazione sia situato in tale paese. Se tali condizioni non sono soddisfatte, si applica la legge del paese in cui il vettore ha la residenza abituale.

Le parti possono scegliere come legge applicabile al contratto di trasporto di passeggeri a norma dell'articolo 3 solo la legge del paese in cui:

- a) il passeggero ha la residenza abituale; o
- b) il vettore ha la residenza abituale; o
- c) il vettore ha la sua amministrazione centrale; o
- d) è situato il luogo di partenza; o
- e) è situato il luogo di destinazione.

3. Se dal complesso delle circostanze del caso risulta chiaramente che il contratto, in mancanza di scelta della legge, presenta collegamenti manifestamente più stretti con un paese diverso da quello indicato ai paragrafi 1 o 2, si applica la legge di tale diverso paese.

Articolo 6

Contratti conclusi da consumatori

1. Fatti salvi gli articoli 5 e 7, un contratto concluso da una persona fisica per un uso che possa essere considerato estraneo alla sua attività commerciale o professionale («il consumatore») con un'altra persona che agisce nell'esercizio della sua attività

commerciale o professionale («il professionista») è disciplinato dalla legge del paese nel quale il consumatore ha la residenza abituale, a condizione che il professionista:

- a) svolga le sue attività commerciali o professionali nel paese in cui il consumatore ha la residenza abituale; o
- b) diriga tali attività, con qualsiasi mezzo, verso tale paese o vari paesi tra cui quest'ultimo;

e il contratto rientri nell'ambito di dette attività.

2. In deroga al paragrafo 1, le parti possono scegliere la legge applicabile a un contratto che soddisfa i requisiti del paragrafo 1 in conformità dell'articolo 3. Tuttavia, tale scelta non vale a privare il consumatore della protezione assicuragli dalle disposizioni alle quali non è permesso derogare convenzionalmente ai sensi della legge che, in mancanza di scelta, sarebbe stata applicabile a norma del paragrafo 1.

3. Se i requisiti di cui al paragrafo 1, lettere a) o b) non sono soddisfatti, la legge applicabile a un contratto tra un consumatore e un professionista è determinata a norma degli articoli 3 e 4.

4. I paragrafi 1 e 2 non si applicano ai contratti seguenti:

- a) ai contratti di fornitura di servizi quando i servizi dovuti al consumatore devono essere forniti esclusivamente in un paese diverso da quello in cui egli risiede abitualmente;
- b) ai contratti di trasporto diversi dai contratti riguardanti un viaggio «tutto compreso» ai sensi della direttiva 90/314/CEE del Consiglio, del 13 giugno 1990, concernente i viaggi, le vacanze ed i circuiti «tutto compreso»⁽¹⁾;
- c) ai contratti aventi per oggetto un diritto reale immobiliare o la locazione di un immobile diversi dai contratti riguardanti un diritto di godimento a tempo parziale ai sensi della direttiva 94/47/CE;
- d) ai diritti e obblighi che costituiscono uno strumento finanziario e ai diritti e obblighi costitutivi delle clausole e condizioni che disciplinano l'emissione o l'offerta al pubblico e le offerte pubbliche di acquisizione di valori mobiliari, e alla sottoscrizione e al riacquisto di quote di organismi di investimento collettivo, nella misura in cui tali attività non costituiscono prestazione di un servizio finanziario;
- e) ai contratti conclusi nell'ambito del tipo di sistema che rientra nel campo di applicazione dell'articolo 4, paragrafo 1, lettera h).

Articolo 7

Contratti di assicurazione

1. Il presente articolo si applica ai contratti di cui al paragrafo 2, a prescindere dal fatto che il rischio coperto sia situato in uno

⁽¹⁾ GU L 158 del 23.6.1990, pag. 59.

Stato membro, e a tutti gli altri contratti di assicurazione che coprono rischi situati nel territorio degli Stati membri. Esso non si applica ai contratti di riassicurazione.

2. I contratti di assicurazione relativi ai grandi rischi quali definiti all'articolo 5, lettera d), della prima direttiva 73/239/CEE del Consiglio, del 24 luglio 1973, recante coordinamento delle disposizioni legislative, regolamentari ed amministrative in materia di accesso e di esercizio dell'assicurazione diretta diversa dall'assicurazione sulla vita⁽²⁾ sono disciplinati dalla legge scelta dalle parti conformemente all'articolo 3 del presente regolamento.

Nella misura in cui la legge applicabile non è stata scelta dalle parti, il contratto di assicurazione è disciplinato dalla legge del paese in cui l'assicuratore ha la residenza abituale. Se dal complesso delle circostanze del caso risulta chiaramente che il contratto presenta collegamenti manifestamente più stretti con un paese diverso, si applica la legge di tale diverso paese.

3. Nel caso di un contratto di assicurazione diverso da un contratto rientrante nel campo di applicazione del paragrafo 2, le parti possono scegliere solo le seguenti leggi a norma dell'articolo 3:

- a) la legge di uno Stato membro nel quale il rischio è situato al momento della conclusione del contratto;
- b) la legge del paese nel quale il contraente assicurato ha la residenza abituale;
- c) per l'assicurazione sulla vita, la legge dello Stato membro di cui il contraente assicurato ha la cittadinanza;
- d) per un contratto di assicurazione limitato ad eventi che si verificano in un dato Stato membro diverso dallo Stato membro in cui il rischio è situato, la legge di tale Stato membro;
- e) la legge di uno degli Stati membri interessati o la legge del paese nel quale il contraente assicurato ha la residenza abituale, se il contraente assicurato di un contratto rientrante nel campo di applicazione del presente paragrafo esercita un'attività commerciale o industriale o una professione liberale e il contratto di assicurazione copre due o più rischi che riguardano tali attività e sono situati in Stati membri diversi.

Quando nei casi di cui alle lettere a), b) o e) gli Stati membri in questione accordano una più ampia libertà di scelta della legge applicabile al contratto di assicurazione, le parti possono avvalersi di tale libertà.

⁽²⁾ GU L 228 del 16.8.1973, pag. 3. Direttiva modificata da ultimo dalla direttiva 2005/68/CE del Parlamento europeo e del Consiglio (GU L 323 del 9.12.2005, pag. 1).

Nella misura in cui la legge applicabile non è stata scelta dalle parti in conformità del presente paragrafo, il contratto è disciplinato dalla legge dello Stato membro nel quale il rischio è situato al momento della conclusione del contratto.

4. Le seguenti regole addizionali si applicano ai contratti di assicurazione che coprono rischi per i quali uno Stato membro impone un obbligo di assicurazione:

- a) il contratto di assicurazione soddisfa l'obbligo di contrarre un'assicurazione solo qualora sia conforme alle disposizioni specifiche relative a detta assicurazione previste dallo Stato membro che impone l'obbligo. Quando le disposizioni della legge dello Stato membro in cui è situato il rischio sono in contraddizione con quelle della legge dello Stato membro che impone l'obbligo di contrarre un'assicurazione, prevalgono queste ultime;
- b) in deroga ai paragrafi 2 e 3, uno Stato membro può stabilire che il contratto di assicurazione sia disciplinato dalla legge dello Stato membro che impone l'obbligo di assicurazione.

5. Ai fini del paragrafo 3, terzo comma, e del paragrafo 4, quando il contratto copre rischi situati in più di uno Stato membro, il contratto è considerato come costituito da più contratti, ciascuno dei quali riferito ad un solo Stato membro.

6. Ai fini del presente articolo, il paese in cui il rischio è situato è determinato in conformità dell'articolo 2, lettera d), della seconda direttiva 88/357/CEE del Consiglio, del 22 giugno 1988, che coordina le disposizioni legislative, regolamentari ed amministrative riguardanti l'assicurazione diretta diversa dall'assicurazione sulla vita e fissa le disposizioni volte ad agevolare l'esercizio effettivo della libera prestazione di servizi ⁽¹⁾ e, nel caso dell'assicurazione sulla vita, il paese in cui il rischio è situato è il paese dell'impegno, ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 1, lettera g), della direttiva 2002/83/CE.

Articolo 8

Contratti individuali di lavoro

1. Un contratto individuale di lavoro è disciplinato dalla legge scelta dalle parti conformemente all'articolo 3. Tuttavia, tale scelta non vale a privare il lavoratore della protezione assicurata dalle disposizioni alle quali non è permesso derogare convenzionalmente in virtù della legge che, in mancanza di scelta, sarebbe stata applicabile a norma dei paragrafi 2, 3 e 4 del presente articolo.

2. Nella misura in cui la legge applicabile al contratto individuale di lavoro non sia stata scelta dalle parti, il contratto è disciplinato dalla legge del paese nel quale o, in mancanza, a partire dal quale il lavoratore, in esecuzione del contratto, svolge abitualmente il suo lavoro. Il paese in cui il lavoro è abitualmente svolto non è ritenuto cambiato quando il lavoratore svolge il suo lavoro in un altro paese in modo temporaneo.

⁽¹⁾ GU L 172 del 4.7.1988, pag. 1. Direttiva modificata da ultimo dalla direttiva 2005/14/CE del Parlamento europeo e del Consiglio (GU L 149 dell'11.6.2005, pag. 14).

3. Qualora la legge applicabile non possa essere determinata a norma del paragrafo 2, il contratto è disciplinato dalla legge del paese nel quale si trova la sede che ha proceduto ad assumere il lavoratore.

4. Se dall'insieme delle circostanze risulta che il contratto di lavoro presenta un collegamento più stretto con un paese diverso da quello indicato ai paragrafi 2 o 3, si applica la legge di tale diverso paese.

Articolo 9

Norme di applicazione necessaria

1. Le norme di applicazione necessaria sono disposizioni il cui rispetto è ritenuto cruciale da un paese per la salvaguardia dei suoi interessi pubblici, quali la sua organizzazione politica, sociale o economica, al punto da esigerne l'applicazione a tutte le situazioni che rientrano nel loro campo d'applicazione, qualunque sia la legge applicabile al contratto secondo il presente regolamento.

2. Le disposizioni del presente regolamento non ostano all'applicazione delle norme di applicazione necessaria della legge del foro.

3. Può essere data efficacia anche alle norme di applicazione necessaria del paese in cui gli obblighi derivanti dal contratto devono essere o sono stati eseguiti, nella misura in cui tali norme di applicazione necessaria rendono illecito l'adempimento del contratto. Per decidere se vada data efficacia a queste norme, si deve tenere conto della loro natura e della loro finalità nonché delle conseguenze derivanti dal fatto che siano applicate, o meno.

Articolo 10

Consenso e validità sostanziale

1. L'esistenza e la validità del contratto o di una sua disposizione si stabiliscono in base alla legge che sarebbe applicabile in virtù del presente regolamento se il contratto o la disposizione fossero validi.

2. Tuttavia, un contraente, al fine di dimostrare che non ha dato il suo consenso, può riferirsi alla legge del paese in cui ha la residenza abituale, se dalle circostanze risulta che non sarebbe ragionevole stabilire l'effetto del comportamento di questo contraente secondo la legge prevista nel paragrafo 1.

Articolo 11

Validità formale

1. Un contratto concluso tra persone che si trovano, o i cui intermediari si trovano, nello stesso paese al momento della

conclusione è valido quanto alla forma se soddisfa i requisiti di forma della legge che ne disciplina la sostanza ai sensi del presente regolamento o della legge del paese in cui è concluso.

2. Un contratto concluso tra persone che si trovano, o i cui intermediari si trovano, in paesi diversi al momento della conclusione è valido quanto alla forma se soddisfa i requisiti di forma della legge che ne disciplina la sostanza ai sensi del presente regolamento o della legge del paese in cui si trova una delle parti, o il loro intermediario, al momento della conclusione oppure della legge del paese in cui una delle parti risiedeva abitualmente in quel momento.

3. Un atto giuridico unilaterale relativo ad un contratto concluso o da concludere è valido quanto alla forma se soddisfa i requisiti di forma della legge che disciplina o disciplinerebbe la sostanza del contratto ai sensi del presente regolamento, o della legge del paese in cui detto atto è stato compiuto, o della legge del paese in cui l'autore dell'atto risiedeva abitualmente nel momento in cui l'ha compiuto.

4. I paragrafi 1, 2 e 3 del presente articolo non si applicano ai contratti che rientrano nel campo d'applicazione dell'articolo 6. La forma di questi contratti è disciplinata dalla legge del paese in cui il consumatore ha la residenza abituale.

5. In deroga ai paragrafi da 1 a 4, qualsiasi contratto avente per oggetto un diritto reale immobiliare o la locazione di un immobile è sottoposta ai requisiti di forma della legge del paese in cui l'immobile è situato, sempre che, secondo tale legge:

- a) tali requisiti si applichino indipendentemente dal paese in cui il contratto è concluso e dalla legge che disciplina il contratto; e
- b) a tali requisiti non è permesso derogare convenzionalmente.

Articolo 12

Ambito della legge applicabile

1. La legge applicabile al contratto ai sensi del presente regolamento disciplina in particolare:

- a) la sua interpretazione;
- b) l'esecuzione delle obbligazioni che ne discendono;
- c) entro i limiti dei poteri attribuiti al giudice dalla sua legge processuale, le conseguenze dell'inadempimento totale o parziale di quelle obbligazioni, compresa la liquidazione del danno in quanto sia disciplinata da norme giuridiche;
- d) i diversi modi di estinzione delle obbligazioni nonché le prescrizioni e decadenze;
- e) le conseguenze della nullità del contratto.

2. Per quanto concerne le modalità di esecuzione e le misure che il creditore dovrà prendere in caso di esecuzione difettosa, si avrà riguardo alla legge del paese in cui ha luogo l'esecuzione.

Articolo 13

Incapacità

In un contratto concluso tra due persone che si trovano in uno stesso paese, una persona fisica, capace secondo la legge di tale paese, può invocare la sua incapacità risultante da un'altra legge soltanto se, al momento della conclusione del contratto, l'altra parte contraente era a conoscenza di tale incapacità o l'ha colpevolmente ignorata.

Articolo 14

Cessione di credito e surrogazione convenzionale

1. I rapporti tra cedente e cessionario o tra surrogante e surrogato nell'ambito di una cessione o di una surrogazione convenzionale di credito nei confronti di un altro soggetto («il debitore») sono disciplinati dalla legge che, in forza del presente regolamento, si applica al contratto che li vincola.

2. La legge che disciplina il credito ceduto o surrogato determina la cedibilità di questo, i rapporti tra cessionario o surrogato e debitore, le condizioni di opponibilità della cessione o surrogazione al debitore e il carattere liberatorio della prestazione fatta dal debitore.

3. Il concetto di cessione nel presente articolo include i trasferimenti definitivi di crediti, i trasferimenti di crediti a titolo di garanzia nonché gli impegni e altri diritti di garanzia sui crediti.

Articolo 15

Surrogazione legale

Qualora, in virtù di un'obbligazione contrattuale, un soggetto, il creditore, vanti diritti nei confronti di un altro soggetto, il debitore, e un terzo sia tenuto a soddisfare il creditore, ovvero il terzo abbia soddisfatto il creditore in esecuzione di questo obbligo, la legge applicabile a tale obbligo del terzo determina se e in quale misura questi possa esercitare nei confronti del debitore i diritti vantati dal creditore nei confronti del debitore in base alla legge che disciplina i loro rapporti.

Articolo 16

Obbligazioni solidali

Qualora un creditore vanti un credito nei confronti di vari debitori che sono responsabili in solido e uno di essi abbia già adempiuto in tutto o in parte, la legge che regola l'obbligazione di tale debitore nei confronti del creditore regola anche il diritto

di regresso del debitore nei confronti degli altri debitori. Gli altri debitori possono opporre le eccezioni che potevano opporre al creditore nella misura consentita dalla legge che regola la loro obbligazione nei confronti del creditore.

Articolo 17

Compensazione legale

Qualora il diritto di compensazione non sia stato convenuto dalle parti, la compensazione è regolata dalla legge applicabile al credito per il quale è fatto valere il diritto di compensazione.

Articolo 18

Onere della prova

1. La legge che disciplina un'obbligazione contrattuale ai sensi del presente regolamento si applica nella misura in cui, in materia di obbligazioni contrattuali, stabilisca presunzioni legali o ripartisca l'onere della prova.

2. Il contratto o un atto giuridico possono essere provati con ogni mezzo di prova ammesso tanto dalla legge del foro quanto da una delle leggi di cui all'articolo 11 secondo la quale il contratto o l'atto è valido quanto alla forma, sempreché il mezzo di prova di cui si tratta possa essere impiegato davanti al giudice adito.

CAPO III

ALTRE DISPOSIZIONI

Articolo 19

Residenza abituale

1. Ai fini del presente regolamento, per residenza abituale di società, associazioni e persone giuridiche si intende il luogo in cui si trova la loro amministrazione centrale.

Per residenza abituale di una persona fisica che agisce nell'esercizio della sua attività professionale si intende la sua sede di attività principale.

2. Quando il contratto è concluso nel quadro dell'esercizio dell'attività di una filiale, di un'agenzia o di qualunque altra sede di attività, o se, secondo il contratto, la prestazione deve essere fornita da una siffatta filiale, agenzia o sede di attività, il luogo in cui è ubicata la filiale, l'agenzia o altra sede di attività è considerato residenza abituale.

3. Al fine di determinare la residenza abituale il momento rilevante è quello della conclusione del contratto.

Articolo 20

Esclusione del rinvio

Qualora il presente regolamento prescriva l'applicazione della legge di un paese, esso si riferisce all'applicazione delle norme

giuridiche in vigore in quel paese, ad esclusione delle norme di diritto internazionale privato, salvo che il presente regolamento disponga altrimenti.

Articolo 21

Ordine pubblico del foro

L'applicazione di una norma della legge di un paese designata dal presente regolamento può essere esclusa solo qualora tale applicazione risulti manifestamente incompatibile con l'ordine pubblico del foro.

Articolo 22

Stati con più sistemi giuridici

1. Ove uno Stato si componga di più unità territoriali, ciascuna con una normativa propria in materia di obbligazioni contrattuali, ogni unità territoriale è considerata come un paese ai fini della determinazione della legge applicabile ai sensi del presente regolamento.

2. Uno Stato membro in cui differenti unità territoriali abbiano le proprie norme giuridiche in materia di obbligazioni contrattuali non è tenuto ad applicare il presente regolamento ai conflitti di leggi che riguardano unicamente tali unità territoriali.

Articolo 23

Relazioni con altre disposizioni del diritto comunitario

Fatto salvo l'articolo 7, il presente regolamento non pregiudica l'applicazione delle disposizioni dell'ordinamento comunitario che, con riferimento a settori specifici, disciplinano i conflitti di legge in materia di obbligazioni contrattuali.

Articolo 24

Relazioni con la convenzione di Roma

1. Il presente regolamento sostituisce la convenzione di Roma negli Stati membri, salvo per quanto riguarda i territori degli Stati membri che rientrano nel campo di applicazione territoriale di tale convenzione e ai quali il presente regolamento non è applicabile a norma dell'articolo 299 del trattato.

2. Nella misura in cui il presente regolamento sostituisce le disposizioni della convenzione di Roma, ogni riferimento a tale convenzione si intende fatto al presente regolamento.

Articolo 25

Relazioni con convenzioni internazionali in vigore

1. Il presente regolamento non osta all'applicazione delle convenzioni internazionali di cui uno o più Stati membri sono parti contraenti al momento dell'adozione del presente regolamento e che disciplinano i conflitti di leggi inerenti ad obbligazioni contrattuali.

2. Tuttavia, il presente regolamento prevale, tra Stati membri, sulle convenzioni concluse esclusivamente tra due o più di essi nella misura in cui esse riguardano materie disciplinate dal presente regolamento.

Articolo 26

Elenco delle convenzioni

1. Entro il 17 giugno 2009 gli Stati membri comunicano alla Commissione le convenzioni di cui all'articolo 25, paragrafo 1. Dopo tale data, gli Stati membri comunicano alla Commissione ogni eventuale denuncia di tali convenzioni.

2. La Commissione pubblica nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*, entro sei mesi dal ricevimento delle notifiche di cui al paragrafo 1:

- a) l'elenco delle convenzioni di cui al paragrafo 1;
- b) le denunce di cui al paragrafo 1.

Articolo 27

Clausola di revisione

1. Entro il 17 giugno 2013, la Commissione presenta al Parlamento europeo, al Consiglio e al Comitato economico e sociale europeo una relazione sull'applicazione del presente regolamento. Tale relazione, se del caso, è corredata di proposte di modifica del presente regolamento. La relazione comprende:

- a) uno studio sulla legge applicabile ai contratti di assicurazione e una valutazione dell'impatto delle eventuali disposizioni da introdurre; e

- b) una valutazione sull'applicazione dell'articolo 6, in particolare per quanto riguarda la coerenza del diritto comunitario nel settore della protezione dei consumatori.

2. Entro il 17 giugno 2010, la Commissione presenta al Parlamento europeo, al Consiglio e al Comitato economico e sociale europeo una relazione sul problema dell'efficacia della cessione di credito o della surrogazione nel credito nei confronti dei terzi e sul privilegio del credito ceduto o surrogato rispetto al diritto di un'altra persona. La relazione è corredata, se del caso, da una proposta di modifica del presente regolamento e da una valutazione dell'impatto delle disposizioni da introdurre.

Articolo 28

Applicazione nel tempo

Il presente regolamento si applica ai contratti conclusi dopo il 17 dicembre 2009.

CAPO IV

DISPOSIZIONI FINALI

Articolo 29

Entrata in vigore e applicazione

Il presente regolamento entra in vigore il ventesimo giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

Il presente regolamento si applica a decorrere dal 17 dicembre 2009 fatta eccezione per l'articolo 26, che si applica a decorrere dal 17 giugno 2009.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile negli Stati membri, in conformità del trattato che istituisce la Comunità europea.

Fatto a Strasburgo, addì 17 giugno 2008.

Per il Parlamento europeo

Il presidente

H.-G. PÖTTERING

Per il Consiglio

Il presidente

J. LENARČIČ

UNA NUOVA STRATEGIA PER IL MERCATO UNICO

*AL SERVIZIO
DELL'ECONOMIA E DELLA SOCIETÀ EUROPEA¹*

**Rapporto al
Presidente della Commissione europea**

José Manuel Barroso

di

Mario Monti

9 Maggio 2010

¹ Traduzione non rivista dall'autore.

CAPITOLO 4

PER UN MERCATO UNICO FORTE

4.1. Regolamentare il mercato unico, ma non troppo

Oggi l'*acquis* dell'Unione consta di 1 521 direttive e 976 regolamenti connessi ai vari settori del mercato interno. Un'eventuale azione per approfondire il mercato interno non dovrebbe pertanto più richiedere l'ondata di nuovi regolamenti e direttive che aveva suscitato il Libro bianco del 1985. Per giunta, l'iniziativa UE "Legiferare meglio" definisce criteri rigorosi per il processo di formazione dei nuovi atti legislativi. Ciò non esime tuttavia dall'affrontare la questione di quali siano gli atti e i metodi di regolamentazione più appropriati per il mercato unico.

Attualmente l'80% delle norme che disciplinano il mercato unico sono dettate da direttive. Il vantaggio della direttiva è che permette di adattare le norme alle preferenze e situazioni locali; gli svantaggi sono l'intervallo di tempo che intercorre tra l'adozione a livello UE e l'attuazione nazionale e i rischi di non attuazione o sovra regolamentazione a livello nazionale. Il recente dibattito sulla regolamentazione dei mercati finanziari ha messo in luce i meriti di un codice unico europeo. Sono sempre di più, quindi, gli argomenti a favore del regolamento rispetto alla direttiva come tecnica legislativa più idonea a regolamentare il mercato unico. Il regolamento comporta il vantaggio della chiarezza, della prevedibilità e dell'efficacia, pone cittadini e imprese su un piano di parità e ha maggiori potenzialità in termini di applicazione delle norme su iniziativa dei privati (il cosiddetto *private enforcement*). Il regolamento però non è una panacea, è solo lo strumento appropriato quando ricorrono precisi presupposti giuridici e sostanziali. Vi è peraltro il rischio che non assicuri nemmeno una maggiore efficacia se la discussione che si sarebbe svolta a livello nazionale nella fase del recepimento si sposta a livello europeo, in sede di Consiglio e Parlamento europeo, nella fase di adozione.

Il regolamento può essere il mezzo migliore per armonizzare quando si regolamentano nuovi settori dal nulla ed è più facile armonizzare con regolamenti quando i settori interessati lasciano poca interazione fra le norme UE e i sistemi nazionali. In altri casi, quando armonizzare in anticipo non serve è preferibile esplorare l'idea di un 28° regime, di un quadro giuridico, cioè, di norme UE che si pone in alternativa alle norme nazionali senza sostituirle. Il vantaggio del 28° regime è che moltiplica le possibilità per imprese e cittadini attivi nel mercato unico: se questo è il loro principale orizzonte, possono optare per un quadro standard e unico valido in tutti gli Stati membri; se invece si muovono prevalentemente in un contesto nazionale, risponderanno alle norme nazionali. Questo modello ha l'ulteriore vantaggio di costituire un punto di riferimento e un incentivo per la convergenza di sistemi nazionali. Sino ad oggi il 28° regime ha ricevuto poca attenzione, salvo che per lo statuto della società europea.

Bisognerebbe invece esaminarlo meglio per i lavoratori espatriati o nell'ambito dei contratti commerciali, nel cui ambito un quadro di riferimento per i contratti commerciali potrebbe rimuovere gli ostacoli che impediscono le operazioni transnazionali.

Ai fini di una regolamentazione intelligente, i metodi di elaborazione delle politiche sono altrettanto importanti delle tecniche legislative. La regolamentazione è intelligente quando è informata da una precisa conoscenza dei fattori in gioco e da un'acuta consapevolezza del proprio impatto potenziale economico, sociale e ambientale. L'impegno in tal senso va mantenuto. Si confermano i vantaggi della valutazione d'impatto e della consultazione delle parti interessate in termini di qualità della regolamentazione, di trasparenza e responsabilità, in quanto fattori essenziali per una riforma effettiva del mercato unico. Bisognerebbe accordare più attenzione alla dimensione sociale mantenendo l'impegno a favore di vere "valutazioni d'impatto sociale" basate sullo sviluppo di metodologie più sofisticate e statistiche aggiornate. Quanto alle parti interessate, è fondamentale, ai fini di un processo legislativo democratico e legittimo che si rispetti, assicurare un accesso vasto e paritetico a tutte le categorie. Uno degli aspetti positivi del sistema dell'UE è quello di rimanere più impermeabile alla *regulatory capture* di molti sistemi politici nazionali, vantaggio che andrebbe salvaguardato. L'introduzione di un registro delle lobby segna un passo in avanti. Per giunta la Commissione dovrebbe assicurare l'accesso di tutte le organizzazioni di interesse ai suoi gruppi di lavoro e comitati, specie quelli che rappresentano interessi diffusi come le ONG ambientaliste o le organizzazioni di consumatori. Tutti i comitati e i gruppi di lavoro andrebbero registrati in un registro pubblicamente accessibile e se necessario la Commissione dovrebbe esercitare un controllo sul loro numero. Il proliferare di comitati ostacola la coerenza politica e può contrastare la piena partecipazione delle organizzazioni della società civile che dispongono di poco personale e risorse limitate.

Potrebbe giovare ai fini di una regolamentazione efficace del mercato unico spostare il baricentro dal singolo intervento strategico alla totalità del settore, e dalla misurazione ex ante dell'impatto alla valutazione ex post di cosa effettivamente funziona e cosa no in quel settore. Dal riesame del mercato unico del 2007 va crescendo l'attenzione per l'uso del controllo del mercato come mezzo per individuare le esigenze di regolamentazione basate su un'analisi globale del funzionamento dei mercati lungo l'intera catena delle forniture. A giudicare dalle sue prime applicazioni, il metodo risulta idoneo allo scopo ma non privo di difficoltà. Il controllo del mercato presuppone un investimento sostanziale in termini di tempo e risorse, un obiettivo preciso e un ambito ben definito. Bisognerebbe farne un uso mirato all'esame di alcuni settori selezionati che rivestono carattere prioritario per le azioni future.

Fra questi potrebbero figurare non soltanto vecchi settori di cui sia già possibile identificare le strozzature e il cattivo funzionamento, ma anche settori nuovi e emergenti, e ciò al fine di esaminare come potrebbe l'intervento dell'Unione contribuire allo sviluppo del loro pieno potenziale di crescita. Dovrebbero costituire parte integrante del controllo del mercato anche la dimensione "consumatori" e la valutazione dello stato di attuazione delle norme dell'UE.

Per funzionare i mercati hanno bisogno di regole, ma di regole che funzionino e diano il giusto incentivo all'attività economica. La regolamentazione intelligente è quindi una regolamentazione di qualità, ma è anche una regolamentazione che non grava le imprese e i cittadini di inutili oneri amministrativi né impone costi di conformità eccessivi. Portare avanti con determinazione il programma di semplificazione e la riduzione degli oneri amministrativi significa moltiplicare le possibilità delle PMI e degli imprenditori di lottare contro la crisi economica. È poi fondamentale anche dissipare la percezione negativa del mercato unico quale sinonimo di regolamenti minuziosi e inutili. La Commissione non dovrebbe risparmiarsi nel tendere verso l'obiettivo di un taglio del 25% degli oneri amministrativi entro il 2012. Gli Stati membri dovrebbero a loro volta impegnarsi a non reintrodurre oneri amministrativi sottoforma di regole aggiuntive (il cosiddetto *gold plating*).

Raccomandazioni principali

- ⇒ Preferire il regolamento alla direttiva, quando è possibile.
- ⇒ Ricorrere al 28° regime come soluzione ad hoc, quando è opportuno.

4.2. Rafforzare il processo di attuazione

Il mercato unico è una costruzione basata sulla legge. È quindi indispensabile che gli Stati membri prendano sul serio l'obbligo di recepire nei tempi e attuare correttamente le norme che loro stessi hanno approvato.

L'ultimo quadro di valutazione del mercato interno della Commissione riporta un deficit di recepimento che, con una media dello 0,7%, si situa al livello più basso mai registrato nell'UE, inferiore persino all'obiettivo dell'1% stabilito dai capi di Stato e di governo. Da un'analisi più attenta risulta poi persistente e allarmante.

Il mercato unico è tuttora altamente frammentato. A fine 2009 le 74 direttive sul mercato unico non avevano ancora piena efficacia sul territorio dell'Unione, e questo perché almeno uno Stato membro non aveva preso le necessarie disposizioni di attuazione a livello nazionale.



**COUNCIL OF
THE EUROPEAN UNION**



16042/11

PRESSE 397
PR CO 65

PRESS RELEASE

3121st Council meeting

Justice and Home Affairs

Luxembourg, 27 and 28 October 2011

President **Mr Jerzy MILLER**
Minister for the Interior of Poland
Mr Krzysztof KWIATKOWSKI
Minister for Justice of Poland

Main results

P R E S S

Rue de la Loi 175 B – 1048 BRUSSELS Tel.: +32 (0)2 281 8847 / 6319 Fax: +32 (0)2 281 8026
press.office@consilium.europa.eu <http://www.consilium.europa.eu/Newsroom>

16042/11

1
EN

COMMON EUROPEAN SALES LAW

The Council held a first exchange of views on a Commission proposal for a Common European Sales Law ([15429/11](#)) and instructed the Council preparatory bodies to swiftly start work on the file. The main points raised in the discussion include the legal basis, the level of consumer protection and the complexity of embedding the proposal into the different national legal systems.

The regulation as proposed by the Commission would give businesses and consumers coming from different countries an alternative to doing business under the rules of one or the other country which both parties might not be familiar with. The two contracting parties could agree to choose an alternative second set of EU-wide rules for their cross-border sales contracts co-existing with each of the 27 national sales laws.

The goal of the proposal is to enhance growth and trade in the internal market on the basis of freedom of contract and a high level of consumer protection assuming that this alternative set of rules would stimulate more cross-border business.

This alternative sales Law would cover contracts on the sales of goods and supply of digital content, as well as directly related services. It would be open to business-to-consumer contracts as well as those business-to-business contracts where at least one party is a small or medium-sized enterprise (SME). It is important to underline that both parties to a cross-border contract would need to agree to use these alternative, European rules.

The new rules would cover most issues of contract law that are considered of practical relevance during the life-cycle of a cross-border contract, including rights and obligations of the parties and the remedies for non-performance, pre-contractual information duties, the right of withdrawal and its consequences, interpretation and the contents and effects of a contract.

According to the Commission proposal, the new rules could also be used if only one of the parties is established in a member state, the other one coming from a country outside the EU. Furthermore, EU member states would be free to make the Common Sales Law also available for purely domestic contracts as well.

In order to ensure effective and uniform application, the proposal envisages as future supporting measures the development of “European model contract terms” and the creation of a publicly accessible database of relevant judicial decisions.